



《新闻联播》，你当真看得懂？

拼命挣钱，你知道“钱”是什么玩意儿吗？

人民币贬值、欧债危机、GDP、宏观调控…

你真的与这些毫无关系吗？

朝九晚五，你何时能成为“中产阶级”？

看穿你身边的经济乱象，
让你的财富更加自由，生活更加富足！

轻松看透经济， 实现你的财富自由

—— 郭正光◎著 ——



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE



看穿你身边的经济乱象，
让你的财富更加自由，生活更加富足！

轻松看透经济， 实现你的财富自由

—— 郭正光◎著 ——



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

轻松看透经济, 实现你的财富自由/郭正光著.

北京: 中国经济出版社, 2013. 11

ISBN 978 - 7 - 5136 - 2675 - 0

I. ①轻… II. ①郭… III. ①货币—通俗读物 IV. ①F82 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 160858 号

责任编辑 郭国玺

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 北京科信印刷有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 25.5

字 数 341 千字

版 次 2013 年 11 月第 1 版

印 次 2013 年 11 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 2675 - 0/F · 9549

定 价 38.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

前 言

其实经济真的不难理解，它来源于我们的生活，基于朴素的社会常识。

经济的发展有它的历史脉络，就像一棵大树，先有根，再有树干，然后有树枝，最后才有树叶。如果我们从“根”到“茎”到“枝”地了解经济，就显得浅显易懂。至于“叶子”，那只是数学的精细化过程，非专业人员没有必要了解。好比我们大体都知道各种食物的营养高低就足以健康地生活，没有必要精确地知道每一种食物的维生素、矿物质和卡路里含量。

为什么经济总是给人一种难懂的感觉呢？主要有三个原因：

第一，介绍方式本末倒置。传统的图书和教材在介绍经济的时候，总是从经济大树的“叶子”开始，它们数量庞大，相互叠加错落，使得普通人很难透过茂密的叶子发现经济的脉络，当然也不了解相邻两片树叶究竟是什么关系；而且，过多的理论公式、图表和曲线让经济变得索然无味。因此，经济总是戴着庞杂、深邃、模糊、神秘的面纱出现在众人的面前，使人望而却步。

第二，缺乏通俗表达的考虑。很多专家像庸俗诗人喜欢用典故一样，满嘴专业术语，用艰涩难懂的语言，叙述一些显而易见的

道理,目的不过是为了炫耀自己的学识。

第三,根本就没想让你明白。有的专家是在故意制造复杂,目的就是为了欺扰听众,让广大群众欣然接受某些不合理的现实。因此,大家才有“经济乱象丛生”的感觉。

本书大部分内容是我的演讲手稿。因为听众极少有经济专业背景,因此,我尽量避免用专业术语、公式或图表,介绍原本平实的经济知识。在分享过程中,仍有部分章节我至今没有想好如何用足够通俗的语言来表达,如果影响了您的阅读,过错在我。本书不是专业教材,因而省去了很多与老百姓关系不大的概念。书中也有部分我个人的看法和理解,如果您认为有不当之处,期待着与您继续探讨。

目录

第一章 货 币

——“富二代”的双刃剑

货币与财富——合适就行	1
坐拥金山——货币发行权	3
乾坤挪移大法——货币量如何被 double	4
揭秘通胀税——“富二代”的杀伤性武器	5
通货膨胀的原因——内忧外患	6
通货膨胀的时间差——从城市到农村	8
货币的时间价值——“钱生钱”的秘密	10
“名义”与“实际”——通货膨胀的秘密	12
增发货币如何流入社会——“注水”的财富	13
印钱的理由——政府的“遮羞布”	15
反腐败的核心——约束政府	17
货币的实质——社会生产的组织工具	18
货币的价值——钱就是让花的	20
永不消逝的货币——“消费倾向”与“货币乘数”	21
消费观与生活质量、社会发展、通货膨胀	22
国人的经济信心、货币的流动性和经济发展	24
企业家与消费者的鱼水情——涸泽而渔要不得	26
准世界货币——最受欢迎的“欠条”	27
货币的信用——国品如人品	28
美元为什么能独步天下——创造贫穷	30
美元为什么能独步天下——黄金流入美国	32
美元为什么能独步天下——布雷顿森林体系	33
美元为什么能独步天下——国际货币基金组织	34
美元为什么能独步天下——世界银行	35
美元为什么能独步天下——马歇尔计划	36

美元为什么能独步天下——信用货币制 37

美元为什么能独步天下——石油 39

第二章 国际贸易

——强国的游戏

后“金本位时代”的重商主义 40

为什么要贸易——国际分工 42

相互需求理论——分工与合作并存 43

要素禀赋理论——生产力要素 44

要素禀赋理论——靠山吃山,靠水吃水 46

后进国家经济持续增长的原因——神奇的劳动力要素转移 47

为什么发达国家看起来并不繁华——关键的经济结构 49

为什么有人反对贸易——偏安的恐惧 50

机遇与挑战并存——生于忧患 51

贸易理论的后续发展——永恒的国际贸易 52

经济理论——落后就要被淘汰 53

赚取外汇的得与失 55

为什么发展中国家总是热衷于出卖血汗、环境和资源 57

进、出口的是与非——并非“非黑即白” 59

国际贸易的实质——为了国民的幸福 60

贸易规则——强者的游戏 62

产品生命周期——永恒的创新 63

出口的贫困性增长理论——市场是有限的 64

经济发展——不那么简单 65

国际贸易的贡献——心态是关键 66

第三章 汇 率

——一把斧头两只羊的游戏

什么是汇率——一把斧头两只羊 67

影响汇率的因素 68

浮动汇率——自动平衡器 69

汇兑风险——易变的财富	70
外汇储备与通货膨胀——多余的就是有害的	71
汇兑避险——提前或延期支付	72
汇兑避险——利用贷款避险	73
汇兑避险——在远期市场避险	74
汇兑避险——在期权市场避险	75
汇兑避险——经营国际分散化	77
汇兑避险——筹资分散化	78
汇兑风险——互换货币	79
固定汇率——摆平汇兑风险	80
固定汇率下货币的升值与贬值——双刃剑	82
倾销	84
固定汇率的确定——拒绝投机	85
黑市	87
固定汇率制与金融风暴——固执己见的恶果	88
固定汇率制——金融风暴的惊天绝密	90
固定汇率制——痛定思痛	94
汇率引起的不公——当货币变成商品	96
购买力平价汇率——“巨无霸指数”	97
广场协议——汇率不是罪魁	98
世界货币——任重道远	100

第四章 商业银行

—— 让你不再抱着枪睡觉

货币兑换业务	101
存款业务——不再抱着枪睡觉	102
货币发行权——“金匠铺”里的发明	103
准备金——拆东墙补西墙	105
银行的“阿喀琉斯之踵”——挤兑	106
贷款业务——一种古老的银行业务	107
贷款时间	109

贷款利率	110
高利贷——不太靠谱的业务	111
复利——驴打滚,利滚利	114
银行的社会责任——不仅仅是唯利是图	116
客户的信用等级和贷款利率——看人下菜碟	117
次级贷——白手起家者的福音	118
次级贷的避险方法——旱涝保收	120
还款——细水长流	121
荒谬的有限责任公司——教会的伟大发明	123
储蓄利息与利率——“金匠铺”的吸存手段	124
担保公司——旱涝保收的“好心人”	125
固定利率的弊端——银行的羁绊	127
定期存款与活期存款	128
通存通兑	129
汇票	131
本票和支票	133
保函——见索即付	134
贴现	135
商业银行的其他业务	136
银行应该姓“私”还是姓“公”	137

第五章 股 票

——造梦工厂

股票的起源	139
伟大的股票	141
股票的一级市场——财富的秘密俱乐部	142
股票的发行价和发行量	143
投机者——既伟大又渺小	145
股票的交易价格	146
股票的开盘价	147
增发股票——少数人圈钱的黑洞	148

股份制的作用	149
国有股份的流通与控制	150
风险投资公司——造梦师	151
大盘	152
随机漫步理论——飞镖选股	154
炒股秘籍——低买高卖	156
买空	157
卖空	159
买空、卖空的股票从何而来	160
买空、卖空的作用——股市的“免疫因子”	161
股票的炒作——绩差股	162
股票的炒作——绩优股	163
内幕交易	164
股票基金	165
指数基金	166
涨、跌停板	167
股市——赌场？	168
国家在股市中的作用	169
定海神针——信托责任	170
定海神针——假设有罪	172
定海神针——鼓励律师	173
定海神针——强制分红	174
定海神针——抓住背后作乱的“鲶鱼”	175
定海神针——问责制度	176
定海神针——饿猫捕鼠	177
定海神针——封杀“少正卯”	178
股市的“阿喀琉斯之踵”	179

第六章 债 券

——只服务于利益的伟大纸片

债券的由来 180

伟大的债券——只服务于利益 182

主权违约 183

发行国债的原因 184

政府为什么能发行债券 186

国债与“太极” 187

债券的种类 189

债券的信用评级 190

回报率和风险 192

债券的发行 193

欧债危机——政府的债 194

第七章 期 货

——我拿今生赌明天

期货 195

现货市场 197

控制市场价格——四两拨千金 198

商人的风险 200

远期合约 201

期货的由来 202

保证金和结算所 204

影响期货价格的因素之一：现货市场价格 206

影响期货价格的因素之二：交易商预期 207

期货是零和博弈 208

投机者——我拿今生赌明天 209

炒作期货 211

套期保值——不赔不赚的良策 213

对冲 214

第八章 期 权

——跟着感觉走

期权 215

期权市场的由来 217

期权的种类 218

期权价格——跟着感觉走 219

权利与责任——非此即彼 221

保证金和结算所 222

投机与炒作 223

期权避险 224

第九章 投资银行

—— 让你合法地疯狂赚钱

投资银行——合法地疯狂赚钱 225

资产证券化的由来 226

破产隔离——不让母公司拖后腿 228

资产重组 230

次贷危机 232

股票间接上市 237

股价计算方法之一：现金流折现法 238

股价计算方法之二：对比估价法 240

证券资产证券化 241

企业扩张 242

企业扩张的风险 244

反并购风险 245

管理层收购 248

企业收缩 250

企业的收缩形式及时机 251

企业收缩的好处 252

第十章 税 收

并非灵丹妙药

税收的由来 253

税收的演变 255

税收原则	256
个人所得税	258
免征额和农业补贴	260
消费税	261
企业税	263
税收的种类	266
重复征税	268
通胀税	269
税与费	270
黑社会	271
复式记账	272
合理避税	274
早市和跳蚤市场	278
税收的人性化	279
税收的退还	280
国税与地税	281
税收的支出	283
国际税收——“国际人”的困扰	284
预算制度的由来	285
财政年度	286
预算编制分类	287
税收的作用	288
税收的两难——税收不是灵丹妙药	289

第十一章 保 险

—— 做“上帝”并不那么轻松

保险的起源	291
保险的原则	293
核保顾客——不都是上帝	294
保险欺诈	295
保险公司的形象是怎样炼成的——假如你是保险公司的老总	296

保险公司的形象是怎样炼成的——假如你是保险公司业务员	298
保险公司的形象是怎样炼成的——假如你是投保客户	300
人寿保险——按时死,就给钱	302
人寿保险——只要死,就给钱	304
人寿保险——死不死,都给钱	305
人寿保险——既保人,又理财	306
人寿保险——变形金刚	308
人寿保险——团体险与自保	310
人寿保险——其他变形	311
年金——商业养老保险	312
健康保险的风险	315
健康保险的种类	317
保险无情也有情	319
财产保险	320
责任保险	322
信用保险	324
保证保险——忠诚保险	325
保证保险——履约保险	327
保险经纪人	328
免赔额与比例赔付	329
准备金与投资——长投长,短投短	330
保险公司的破产	331
再保险以及风险证券化	332
保险公司的税收	333
社会保险的由来——消除革命的投资	334
社会保险的可行性——政府做靠山	335
社会养老保险的筹资模式——现收现付式	336
社会养老保险的筹资模式——完全积累式	338
社会养老保险的筹资模式——部分积累式	339
社会保险之殇	340
荒谬的“人口红利”	341

第十二章 杂 谈

GDP——1000 元钞票的漫游记	343
什么是经济——高效益是王道	345
奥肯定律	346
对人民生活水平的评价	347
对社会稳定状况的评价	348
利益集团	350
为什么发达国家也有穷人	352
柔然与金本位	353
货币的层级	354
失业	355
成本	357
商品的效用决定价格	359
逆向选择	360
垄断	361
公地悲剧	363
囚徒困境	365
挤出效应	366
闲不住的手	367
科斯定理	368
配额制	370
双轨制	371
宏观调控——当把总理	372
信用	376
搅局者是金融天才吗？	378
金融学的漏洞	379
金融有多重要	380
欧元能走多远	381
“边际”的概念	383
几种“弹性”	388

第一章

货币——“富二代”的双刃剑

货币与财富——合适就行

朋友们，问你们一个问题：货币的多少和社会财富的多少有关系吗？

以前我坚信，一定存在着一个神秘的公式，可以计算出货币的发行量，但实际上，货币量与财富量根本就没有关系，更不存在什么公式。

如果大家不相信，就让我们先看看货币的起源吧。

人们最初的交易是物物交换。还记得“两把斧头换一只羊”的故事吗？我想请问，社会上斧头的数量和羊的数量有关系吗？没有，合适就行。

因为斧头数量太少，不易携带和储藏，人们开始用贝壳兑换物品。请问，贝壳的数量与社会财富有关系吗？也没有，合适就行。

随后人们发现，金、银、铜的质地不错，不会碎，体积小，因此出现了金属货币。请问，地壳存在的金银与社会财富有关吗？无关，合适就行。在古代的中国，哪个诸侯国发现了铜矿，就可以富可敌国。500年前的地理大发现，使每周大量的黄金涌

人毫无心理准备的欧洲，但是因为社会财富并没有太多增加，因而，黄金掉价了。人们把黄金叫做“硬通货”，上哪儿都能花的货币简称“通货”，因此，通货膨胀了。

老百姓家里金银多了贼惦记，所以钱庄就出现了，后来又变成了银行。人们生意越做越大，扛着金银来回跑挺累人，也不保险，于是从钱庄或银行提取黄金、白银的凭证就逐渐流通了，演变成了今天的纸币。总而言之，纸币的数量由金银的数量决定。既然金银的数量与社会财富无关，那么，纸币的多少与社会财富有关吗？

既然是提取金银的凭证，过去的纸币可以随时按比例兑换金银，兑换比例高的，叫含金量高，当时的美元也叫美金。而 1971 年，美国人发现兑换黄金的凭证（也就是美元）印得太多了，金库里实在没有那么多黄金可以兑换，于是很霸气地宣布，美元不能再兑换黄金了。世界其他国家虽然被狠狠耍了一把，但也挺想得开，干脆，大家共同携手进入信用货币时代得了。说白了，纸币的数量和金银的数量再也没有关系了，想印多少就印多少，多爽啊！同时，也没有人能够统计这个世界上到底有多少森林、多少煤炭、多少石油、多少牛羊、多少粮食。现在我再问大家，货币量与财富量之间有关系吗？

是的，从来就没有关系，并且以后也不会有。

坐拥金山——货币发行权

朋友们，想开豪车吗？想戴名表吗？想住大房子吗？钱够吗？我的钱也不够，也着急。

有时候我甚至想，要是能偷偷地印钱就好了。你们这么想过吗？

有人说，别想了，这样的好事已经有人干了。

有人说，那不是抓起来了吗？抓起来的那些都是些“小蚊子”。这种事，只能“老大”干。

合法偷偷印钱的权利，有个很霸气的名字：货币发行权。

我再问大家一个问题：

假如你们共同酿造了一桶香醇的美酒，而我却偷偷先舀出一碗原浆，然后，再向酒桶里倒进一碗水。你们愿意吗？

是的，不愿意，因为：

第一，我盛酒之前未经你们同意；

第二，我的碗的大小你们不知道；

第三，我的酒比你们的要浓，而你们的酒被稀释了；

第四，最可怕的是，你们不知道我什么时候还会故伎重演。

增发货币，就像往酒桶里兑水，货币的含金量被稀释。

而且，增发的1万元，比你手中的1万元要值钱的多。因为，增发的钱马上就花出去了。而你手中的钱如果没有拿去投资，就只能储蓄在银行里慢慢贬值。

那么，增发的1万元相当于你手中的多少钱呢？就等于1万（1万+这段时间差的通货膨胀率）。

简而言之，拥有货币发行权，就等于坐拥金山。既可以用纸换取货真价实的商品，又可以让别人手中的钱贬值，这种种好处美其名曰：铸币税。这是美元作为准世界货币给美国带来财富的原因，也是人民币为什么要走向世界的诱惑所在。

朋友们，想过好日子吗？想不劳而获吗？

那就印钱吧！

乾坤挪移大法——货币量如何被 double

朋友们，假如我们再回到那个白色恐怖、战火纷飞的年代，红军被分割在几块狭小的根据地。

战斗力不能与“国军”进行正面抗衡，缴获武器弹药极为有限；在流动作战中，枪械制造业不可能精良；面对围剿，也不可能安心生产；

在贫瘠的山区，农作物产量不可能有大的提高；商品经济落后，生产效率低，生活必需品匮乏；群众生活贫困，储蓄甚少，也不能多收税……

如果你是指挥员，怎样从财政方面缓解养活这几万红军的生存压力，并使其保持战斗力呢？

我们的革命前辈远见卓识，采用了一个“乾坤挪移大法”，变出了很多钱。想知道这个神奇的方法吗？

方法其实很简单，就是在根据地发行自己的货币，我们姑且叫它“红币”吧。同时宣布，国民党发行的货币，我们称之为“法币”，不准在当地流通。你手中如果有法币，就必须到解放区政府兑换红币。

朋友们，奇迹发生了！

货币量被 double 了！解放区群众的花币全部上缴，相当于一下子收了 100% 的税，红军可以拿这些钱在敌占区购买药品、粮食、军备；而解放区的群众拿到了等值的红币，也不影响原来的生产和生活。

接下来，解放区政府还可以做两件事：

第一，利用货币发行权，悄悄地收了铸币税。

第二，鼓励群众到敌占区做边贸生意，增加政府的对敌占区的购买能力。朋友们，这与外汇管制是不是有一脉相承之处呀？

无形中，红军取得了解放区群众的全力支持，群众高唱：“解放区的天，是明朗的天！”

揭秘通胀税——“富二代”的杀伤性武器

“打劫了，打劫了，在座的每一位都把银行里的存款拿出来一半给我！”我这样的形象大家很反感，对吗？

好吧，我再换一种形象。

“好消息，好消息，涨工资了，涨工资了，每人工资翻一倍，好不好？”

OK！请问：

如果全社会的工资都翻一倍，社会财富是否也翻了一倍呢？

是不是现在的2元钱仅相当于原来1元钱的购买力啦？

那么你银行存款的购买力，是不是也只相当于原来的一半了？

这和我一开始的打劫有什么不同吗？

朋友们，这就是“通胀税”，而且，这个税种和其他税种不一样，它可以收到一个人的祖宗头上，也就是说，前几代给他积累下的钱，都逃不过通胀税的收缴。

厉害吧？幸福吗？

有朋友说，通货膨胀猛于虎也！难道就没有一点好处吗？

有哇，它的最大好处就是能够消除贫富差距。

实际上，通货膨胀对于“月光族”来说真是无所谓，就是对于那些有存款的人有影响，尤其对“富二代”极具杀伤力。

你们知道是谁帮助共产党打败了国民党吗？是蒋介石。

想当年，资本家和中产阶级是死心塌地地跟着国民党，因为他们要保护自己的财产呀。结果呢，蒋委员长拼命地印钞票，1949年上半年，中国的金圆券竟贬值6000万倍，物价与抗日战争前相比上涨了3492万倍，有产阶级很快就变成无产阶级了。既然是无产阶级了，那跟着谁闹革命呀？

对，最后共产党领导广大无产阶级群众，取得了革命的胜利！

通货膨胀的原因——内忧外患

我们总是在讲通货膨胀，那么，哪些因素可以导致通货膨胀呢？

第一，是政府为了掩盖赤字。公务员队伍太臃肿、政府官员奢侈浪费、政府工作缺乏筹划、军事开支过于庞大等，都可以导致政府入不敷出。如果发行货币受到严格监督，政府只能发债，一个债台高筑的政府会自觉地减省开支；如果缺乏监督，政府只需开动印钞机就可以了，通货膨胀的恶果只能由国民承担。

第二，经济政策引起的通货膨胀。最典型的就是“扩张型”的经济政策，就是多印钱，一定会引起通货膨胀；又比如，各国工会为争取劳工利益而提高最低工资水平，可以直接导致全社会生产成本的增加，最终物价上涨，形成通货膨胀；再比如，鼓励消费的政策可以很快调动储蓄货币流入市场，从而形成通货膨胀。当然，经济政策也有可能引起通货紧缩，就是钱流通得慢了。

通过政策来影响市场上的货币流通量，已经成为各国经济宏观调控的惯常做法，我们将在以后详细介绍。

第三，以出口经济为导向，而且实行外汇管制。我们将在“出口创汇与通货膨胀”中阐述。

第四，输入型通货膨胀。当今世界国际贸易日趋频繁，每个国家都要面向全球市场，因此商品的在全球范围内的价格会对每个国家产生影响。比如某一天，大豆的国际价格上涨，那么国内的大豆出口就会立即增加，很快价格也会上涨。大豆价格上涨会导致饲料、肉、蛋、禽价格的依次上涨；生活成本的增加会引起其他生产领域人工成本的增加，最终引起通货膨胀。

当然，国际大豆价格下跌也会引起国内大豆价格的下跌，进而导致国内大豆种植业规模的萎缩。这里不再赘述。

以上四点，是可以直接导致通货膨胀的原因。但现实生活中可能是以上几种原因的组合。表面上，战争、制裁、禁运、灾害

等都可以引起通货膨胀，但它们不过是间接原因，或者只是导火索，甚至是遮羞布，真正起作用的还是这四点因素。

而这四点因素归根结底是超发货币引起的。道理很简单，如果社会上没有多余的货币，它想涨也涨不起来。之所以货币超发，无非是政府应对经济、政治、社会现象的方式出了问题。

第五，经济信心的变化引起的通货膨胀。这一点勉强可以作为一种原因，因为经济信心不是空穴来风，一定来源于经济社会发展状况和以上四种因素的影响，而它可以直接影响人们的消费行为。比如之前人们对经济发展信心不足，政府的经济政策本来是应对高储蓄率社会的（方法是多印钱），后来经济发展很快，人们将储蓄的习惯改为消费习惯，而政府经济政策仍未及时做出调整，结果货币量就相对多了。

通货膨胀的时间差——从城市到农村

前些日子，我亲戚从外地的一个县城来北京旅游，住了两个星期之后，她发现钱 100 元的大票在北京根本就不经花。相反，我们回县城探亲的时候，100 元钱可以买很多东西。这是为什么？

原因很简单，这是通货膨胀的时间差。它总是从大城市开始，向小城镇蔓延。

有朋友说，不对呀，我发现很多偏远的小地方价格比大城市还贵呀？

说得很对，但是小市场如果价格高，那只是局部的影响，而且基本上是价格杠杆在平衡供给和消费，而不是真正的通货膨胀。

下面我来解释，为什么通货膨胀总是从大城市开始，向小城镇蔓延。

通货膨胀固然是因为货币多余物质财富导致的，但是从哪里表现出来呢？一定在物价上表现出来。物价是如何生成的呢？一定是在交换过程中生成的。物品在哪里交换呢？一定在市场中交换。市场在哪里呢？一般在城里。即便一个市场不在城市，只要它足够大，一定也会形成一个城市。

由于规模效应，大市场更容易吸引消费者和商家交易，受影响因素更多，价格更为敏感，影响也越大，会作用于小市场。

比如说到电子产品，人们总是喜欢到中关村购买，为什么？因为商品种类最全，可以一站式购买所有产品，而无需到处采购。正是因为如此，消费者很多，市场很大，导致商家很多，竞争激烈，薄利多销，因而价格也比其他地区低廉。因此，中关村的价格成为全国电子市场定价的标尺。

大市场的价格上涨，一定会向各个小市场扩散，形成真正的通货膨胀。因此，要形成膨胀，一定是大市场起作用。

大市场在哪里呢？基本都在大城市。

再者，我们在讲“增发货币如何流入社会”中所涉及的大部

分情况下，货币都是从大城市流入。但是，货币无论从广大的农村投入，还是从大、中、小城市投入，总是能最先反映到大城市。

因此，通货膨胀有个时间差。这就是为什么在大城市挣钱、在小城市消费感觉惬意的原因。

货币的时间价值——“钱生钱”的秘密

如果你自己做生意，需要先投入本金，然后起早贪黑，为的就是挣钱。

如果你做金融，投资之后，无论白天、黑夜还是假期，钱都可以增加。

因此，我们已经习惯了钱生钱的表象，无法容忍把钱存进银行却拿不到利息，更无法想象存钱还赔钱的事实。

但是我们也讲过，由于通货膨胀，随着时间的流逝，钱会贬值。

有人说，股票太危险，我还是把钱存银行吧，好歹每年也有个3%的利息，可是别忘了，如果通货膨胀率为5%，实际你还亏了2%。

有人说：我今年生意不错，挣的现金比去年多20%。可是再一减去5%的通胀率，哎呀，只剩15%了！

收入增长率是正是负，关键还得看你是否“跑得过”通货膨胀率。

假如今年你的朋友应该付给你10000元，可他说钱不凑手，打算明年再给你，你愿意吗？

你肯定不愿意。为什么呢？反正也说不太清。好，我现在帮你梳理一下。原因有三：

第一，他影响了你的现金流，妨碍了你资金的周转。做生意最怕资金链断裂。

第二，他损失了你的机会成本，也就是说耽误了你“钱生钱”的机会。如果这10000元他今年就付给你，你可以做生意、投资、存银行，还能再挣个千儿八百的是不成问题的。

第三，他给你的钱缩水了。我们每年都面临通货膨胀，假设今年的通货膨胀率是5%，那么，他明年支付你的货款仅相当于今年的9500元，相当于少付了你500元。这个简单的计算在会计学中叫做“折现”，就是把未来的资金刨去通货膨胀的影响，得

出相当于今天的资金量。

如果保险公司告诉你，现在你给它 1 万元，80 年后它给你 50 万元，你愿意吗？如果按膨胀率 5% 来算 (1×1.05^{80}) ，今年的 1 万元和 80 年后的 50 万元几乎是同样的购买力，这还没有算利息。

当然，如果你没有更好的投资渠道，还是给它比较划算，因为今天的 1 万元如果放在床垫下不动，80 年后的购买力 $[1 \times (1 - 0.05)^{80}]$ 仅相当于现在的 165 元。

所以，昨天的钱比今天的钱值钱，今天的钱比明天的钱值钱。

“名义”与“实际”——通货膨胀的秘密

假如你十年前借给一位朋友 1 万元，今年他终于还了你 1 万元，你觉得高兴吗？当然不高兴，用老百姓的话说，这 1 万元“飘了”，意思是不值钱了。为什么？因为这十年通货膨胀了好几倍。

如果把今天的 1 万元换算成十年前的钱，可能也就 2000 元。也就是说，他名义上还你 1 万元，实际只还了 2000 元。这都是通货膨胀闹的。

因为有了通货膨胀，所以也就有了“名义”和“实际”的概念。

比如银行的利率也存在名义利率和实际利率。假如银行告诉你，他的储蓄利率为 3%，而通货膨胀率为 5%，那么实际储蓄利率为 $3\% - 5\% = -2\%$ ，也就是说你的钱没有保值。

收入增长也存在名义增长和实际增长。假如你去年每月挣 1000 元，今年每月挣 2000 元，很高兴吗？可是假如通货膨胀率是 60%（夸张了），实际上，你的月收入是减少了。

同样，企业利润、利率、税率、GDP 增幅、公司未来收益等，都存在名义与实际的差别。原因就是通货膨胀。

增发货币如何流入社会——“注水”的财富

前不久，一位朋友去参观了印钞厂，看到一车一车崭新的货币的时候，心中充满疑惑。他问我：“这些钱是怎么分配到机关、企事业单位的？”

我对他说：如果新增货币简单地向社会按比例发一发，除了造成通货膨胀之外，根本起不到对社会生产的组织作用，因此，国家断然不会分配给机关、企事业单位。

可是，印钞厂里的钱是怎么流通到社会上的呢？

要回答这个问题，还得从货币的本质说起。

我们知道，货币是社会生产的组织工具，哪里需要人们去开发的时候，就把钱放在哪里，钱不够了再去印。

现在，我们面临三个问题。

第一，这些“组织工具”（钱）放在了哪里？一般放在了需要大力发展的领域，比如国有企业，需要扶持的农村项目、需要开发的矿山等，还有一些落后国家政府直接发给公务员当福利了。

第二，谁去放这些钱？这些工作由各个国家的“开发”银行或国有投资公司，或者貌似商业公司而实质为国家控股的金融公司来完成。

以中国为例，中国农业发展银行、中国进出口银行、国家开发银行，另外还有国家投资公司、中央汇金投资有限责任公司等；

第三，它们的钱来自于哪里？一部分来自于税收，也就是财政部；一部分来自于向其他银行发放的金融债；一部分是投资的利润；还一部分是来自于增发的货币。

第四，这部分增发的货币来自于哪里？来自于“人民银行”。每个国家只有一个地方有权发行货币，就是央行。

第五，央行的货币来自于哪里？来自于我朋友参观的印钞厂。

印钞厂里的钱，对于国家来讲，是社会生产的组织工具，但是对于老百姓来讲，就像即将要往酒桶里兑的水一样，它唯一的用途就是——稀释你的财富。

印钱的理由——政府的“遮羞布”

之前我们说到，谁拥有货币发行权，谁就犹如坐拥金山。

但是，这偷偷印钱毕竟不是件光彩的事。得找个理由为这事正正名，最好有个理论基础。

有朋友问，这事还有理论基础吗？有啊！

我问大家四个问题。

第一个问题：

如果你每月挣 500 元，你花多少？可能全花了，因为它只够生活成本；

如果你每月挣 1000 元，你花多少？可能花 800 元剩 200 元；

如果你每月挣 10 万元呢？可能花 2 万元，存 8 万元。

也就是说，你花销的比例会随着你收入的增加而降低。相反，储蓄会越来越多。对吗？这就是“边际消费倾向递减规律”。

但是问题马上就来了，如果大家都把钱存起来不花，市面上的钱不就越来越少的了吗？没有钱谁会去做面包，谁会去引自来水，谁会去发电，这个世界不就停止运转了吗？怎么办？

印钱呀！

第二个问题：

如果我们生活在一个货币和社会财富相协调的社会，突然发现了一座矿山，社会财富要增加，需要有人开采，但是钱从哪儿来？印呀！

第三个问题：

如果今年经济形势不太好，你的工资比去年降低了，是不是很不爽？是不是很容易抱怨政府，因此，工资不能降。

假如工资真降了，你花钱就更加谨慎了，对吗？这可不打紧，你谨慎、他谨慎、大家都比着不花钱，那么，这个世界不就又停止运转了吗？因此，工资只能升不能降。

第四个问题：

富人的后代永远是富人，他们可以不劳而获，你们能接

受吗？

对，不能接受。因为，社会需要活力，我们每个人也都需要机会，因而，财富需要流动。

有人问：怎么流动呀？你能上人家里拿吗？人家也不能给呀。

以前我们说过，通胀税对于积累资金的稀释最有效。

有人问，怎么收通胀税？印钱呀！

第五个问题：

大家一听印钱就害怕了，是吗？那就对了。因为害怕，你就会把银行里的钱、床垫下的钱都拿出来花，这样钱就流通了，生产就继续了。

因此，我是应广大群众的强烈要求，应社会发展的需求，开动了印钞机！

反腐败的核心——约束政府

朋友们，前面我们讲了货币增发的问题，你有什么感觉？是不是觉得很无奈？你知道每次增发的货币量是多少吗？基本上都是以千亿或者万亿计的。

由此，我想到了反腐败。

腐败分子贪污几千万，或者几个亿，但是社会的总货币量不会增加；而且他个人也消费不了贪污的钱，会藏在家里或存在别人的账户上，还会造成社会流通的货币量减少。因此，他们的贪污行为并不会让普通老百姓收入减少。我们之所以恨他们，是因为他们没有把钱分给我们：）法律要给他们严厉的惩罚。

但是，如果有一个人想花钱就印钱，他的钱不但可以占有社会财富，还会让普通老百姓手里的货币贬值，等于收了铸币税，对全社会造成伤害，这个人又该怎么判刑呢？

在现实生活中，你无法给他判刑。因为法律授予了他货币发行权。政府拥有货币发行权本来是件理所应当的事情，但是，这个权力如果不受监督和约束，不但不会促进经济社会的发展，还会对国家和人民造成伤害。

由此，我们反观世界范围内的反腐败工作，就像羊圈里的羊群，瞪大眼睛在盯着谁多吃了一口草料。孰不知，他们共同的命运却掌握在牧羊人的手里，要么被剪羊毛，要么被屠宰。

一个不受约束的政府，最大的腐败就是自身。

货币的实质——社会生产的组织工具

朋友们，假如让你搬走一座山，你会怎么办？愚公移山吗？

不，靠自己的力量是不够的，要组织人一起去挖、去运、去填对吗？

可是，怎么组织人呢？

有人说，我要是皇帝就行，强征百万徭役。可是你别忘了，还得组织几十万的军队去看管劳工，最后搞得民不聊生，连皇帝也做不成。

有人说，解放军有战斗力，请解放军去挖山。但是这是拆东墙补西墙的做法，你还要再招募军队去戍边，还要负责粮食供应、医疗卫生、运输清理等组织工作。

你陷入了无穷无尽的组织工作当中。

还有没有其他的好办法呢？

有的朋友说得对，花钱。

你可以把要求和资金公布出来，谁来干都行。这样，不用强行征召，自然有人去挖、去运、去填；还有人主动送水、送饭，还会有人提供医疗服务；还会有人生产相关的挖掘设备和运输车辆，说不定还会有人主动修路——因为已经形成了一个产业链。

没去的人呢？赚不到钱呗，如果你为挖山印的钱太多，没去的人手里的钱还会贬值。这就等于引导人们听你的话，听话的就有利益，不听话的就有损失，对吗？

哎呀，一切进行得如此顺利，而你去组织人了吗？没有，只是在用货币吸引你所想要的生产和劳动。

老百姓也可以运用货币组织社会生产。如果大家觉得面包好吃，都去买面包，面包的价格就会上涨，面包商的利润就会增加，他们就会生产更多的面包，面粉商就会供应更多的面粉，农民就会种更多的麦子，种子公司就会培育更好的品种，肥料厂就会生产更多的肥料……

当然，通过股票、债券、贷款等金融方式，会更高效率地组

织社会生产。

朋友们！在重商主义理论时期，经济学家认为，货币是财富的象征；

在资本主义原始积累阶段，马克思说：货币是人与人之间的生产关系；

而在经济高度发达的今天，我们发现，货币是社会生产的一种组织工具。

这也可以解释为什么在古代，社会生产力长期处于不发达的状态。因为当时以金银为货币，而金银的数量又依赖自然界的储量和人们的开采技术，而且大部分货币又积聚在达官贵人手中，社会上流通的货币相对不足，因此社会需求不能通过货币组织社会生产。从这个角度讲，“信用货币”的产生无疑是对人类社会发展的最大贡献。

货币的价值——钱就是让花的

前些日子和检察院的同志聊天，说起了贪污，他们说——

很多贪污犯在家里或银行藏了很多钱，也没怎么享受过，后来被发现了，钱都被没收了，自己也活不成。

而有的人，边贪边花，享尽荣华富贵，审计一查，账上也没有，家里也没有，证据不足，说不定还能被放出来。

最后，他们开玩笑，这钱的作用就是为了花，钱不花一点也没用。

这虽然是句玩笑话，但却说出了货币的价值。货币的价值就在于流通。

从货币自身的角度，不流通的货币不能充当一般等价物，不能衡量商品的价值；

从个人角度，不流通的货币只是一张国家的欠条，不能换取任何财富；

从国家的角度，货币不流通，就起不到刺激生产的作用；

从经济角度，不流通的货币只能日渐贬值。

最后我们得出结论：于公于私，你都该花钱。

永不消逝的货币——“消费倾向”与“货币乘数”

我问大家一个问题，你见过有人销毁货币吗？大概除了央行在更换旧货币的时候会销毁残损货币、发行等量的新货币之外，只有精神病人才会去销毁货币。也就是说，如果发行货币的政权不倒台，他发行的货币一旦被印刷出来，就会永远存在。

假如你今天挣了 1000 元并把它花掉了，请问你花掉的那 1000 元消失了吗？它只不过是换了个主人。这就是钱的特性：没有主人。

钱很像化学中的催化剂，可以循环参与化学反应，而自己不会被消耗掉。钱可以通过商品交换，不停地易手并刺激生产，而自己不会消失。

同样一元钱，只要被不停地花出去，它就会不停地去刺激生产。但是，人们通常不会把挣的钱全都花掉，而是只花其中的一部分（留的部分要么是以备不时之需，要么是等待投资）。一个人花出去的钱就到了别人的手里，别人留一部分后再花一部分就会到另外人的手里……

假如所有人总是花掉挣钱总额的 $\frac{1}{3}$ ，那么 $\frac{1}{3}$ 被称为“消费倾向”。人们发现，一笔钱在社会上起到的刺激生产的作用相当于“这笔钱 $\div (1 - \text{社会消费倾向})$ ”，这就是著名的“货币乘数”。

可以看出，“社会消费倾向”越高，也就是人们越喜欢花钱（储蓄率越低），这笔钱在社会上起到的作用就会越高。如果大家都是“月光族”，分母就会变成 0，这笔钱就会在社会上不停地刺激生产。

消费观与生活质量、社会发展、通货膨胀

前面我们讲到，一个国家或地区的人们如果很喜欢花钱享受，那么货币在社会上起的作用就会越大，也就是货币乘数越大；相反，如果一个国家或地区的人们很喜欢存钱，过日子很节约，那么货币在社会上起的作用就越小，也就是货币乘数越小。

这就涉及到一个“消费观念”的问题。最能说明问题的就是美国的超前消费观念和中国的高储蓄率观念。

此前我们讨论过，货币是社会劳动的组织工具，而且它仅仅在流通的环节起作用。

我们先来看美国。美国国民基本不储蓄，挣了钱就花，会产生什么样的社会效果呢？

第一，积极的消费致使市场需求增大，进而刺激生产，促进商业繁荣；

第二，善于消费的人会更注重产品的品质，督促产品质量的提高；

第三，主动消费容易追求享受对奢侈品和新产品的需求，进而促进先进科技层出不穷，并不断转化成为生产力；

第四，踊跃消费可以提高货币在社会流通的效率，也就是提高货币乘数，假如你是美国的领导人，只需印一点钱，就可以在全社会大范围流通，刺激生产；因此，通货膨胀率就很低。

第五，习惯于消费就一定会喜欢贷款消费。贷款的钱来自于哪里呢？来自于银行。银行的钱来自于哪里呢？来自于储户的存款。也就是你把别人的存款拿出来花了，这不就进一步提高了社会的消费倾向吗？不就等于进一步提高了货币乘数，放大了货币在流通中的作用吗？因此，国家就更没必要增发货币去刺激生产了，因此，通货膨胀率就会进一步降低。

我们再来看中国。中国人习惯于节俭持家，积攒钱财，这样会导致什么样的社会后果呢？

第一，过于节俭的社会意味着市场需求不足，没有足够的利

润刺激生产者，因此商业和制造业凋敝，物资匮乏；

第二，因为节俭，总是追求便宜，因而容易容忍低质量产品和低质量服务，导致产品和服务的质量不高；

第三，因为要积攒财富，所以不会去奢望享受生活，因而新产品和奢侈品的市场很小，导致科技停滞，且不能转化成为生产力；

第四，假如你是中国的领导人，你印的钱总是被人存起来，不能有效地流通刺激生产，你会怎么办？只能不停地印钱，这样，通货膨胀率会越来越高，钱也越存越不值钱，生活水平就一直无法提高。

必须强调的是，“超前消费”不等于“浪费”，因为一个人再有钱也无权浪费。从更加宏观的角度看，地球的资源是有限的。

国人的经济信心、货币的流动性和经济发展

中国历来都有勤俭持家的传统。当你看到菜市场上的老年人
为一点菜价斤斤计较的时候也许会不理解，但我多少会理解一
些，因为，我是“70后”，经历过苦日子。

那个时候，人们挣钱不容易，一分钱掰成两瓣花，喜欢花钱
的人都被称为“败家子”。

请问，在这种情况下，商业会发达吗？当然不会，因为市场
很小。制造业会发达吗？当然也不会，因为商业不发达，生产多
了也卖不出去。

因此，物质生活极其匮乏，物价很高，水果只能给客人吃，
自己舍不得吃。人们没有信心赚取更多的钱，对富裕的生活也不
抱什么奢望。

因此，货币的流动性很差，形成消费、商业、生产、就业的
恶性循环，好日子好像遥遥无期。

后来改革开放之后，突然发现自己也可以吃水果了，家里好
像有点钱了，开始买电视机、自行车，后来又换成了彩电，又买
了房子。过去总舍不得打车，现在逐渐发现，到超市购物、打车
也并不会对自己积攒的财富有所冲击。因此，就有了消费的习惯。
现在偶尔也敢自己买票坐飞机了，对生活越来越有信心。

有一次，一个银行的小姑娘希望我办一张信用卡。我以一种
帮忙的态度开始填表，但是当看到她看到我是“70后”的时候，就吃
惊地说：“啊，你是‘70后’？算了，你不用填了，领导说只要
‘80后’的。”很显然，我遭到了年龄歧视。因为贫困的记忆使
“70后”不可能像“80后”一样“潇洒地”赊账消费，更不能
成为“月光族”。听说“90后”更是对生活充满信心，因为他们
根本没有物质匮乏的记忆。他们有信心，明天会挣得比今天多，
喜欢超前消费。

他们的消费行为大大增大了货币乘数，货币的“流动性”非
常好，形成了消费、商业、生产、就业的良性循环，好日子好像

刚刚开始。

从分享刚才的经济现象，我们似乎发现，人们越喜欢消费，也就是说货币的流动性越好，经济发展就越好。只要大家一起想过好日子并付之于消费的行动，好日子就来了。如果大家一起恐惧贫困的日子，比着不花钱，也就是说货币的流动性变差，穷日子就真的来了。

难道货币的流动性越好，经济就越能发展吗？

津巴布韦在二十世纪八九十年代，不到一津元就可以兑换一美元。2008年7月16日，津巴布韦官方公布，该国通货膨胀率已达到2200000%。人们用1亿津元也仅够买一个鸡蛋。这个数字还可能每天都在增长，为了避免通货膨胀的伤害，公司每天需要发两次工资，而工资就像烫手的山芋，几个小时就可能大幅贬值，因此人们拿到工资就立即冲向商店去抢购商品。这就是“流动性过剩”，是由于人们根据过去一段时间的生活经历，对通货膨胀产生预期导致的，是经济衰退乃至崩溃的预兆。

这个昔日的“南非粮仓”，由于“流动性过剩”，现在有近1/4的人口处在严重饥饿当中。“过犹不及”大概说的就是这个意思。

企业家与消费者的鱼水情——涸泽而渔要不得

如果我说企业家和消费者之间是鱼水情，你们同意吗？好，我们来分析一下。

请问诸位，你们想不想成为企业家？为什么想？因为能挣钱。假如你是一位出色的企业家，想不想挣很多钱？挣那么多钱能花得了吗？当然不能，因为一个人的消费边际递减，也就是挣得越多，消费占有所有收入的比例越少。那么，随着时间的流逝，企业家的钱就会越积越多。如果全社会的钱是一个固定数，钱就会越来越多地聚集在企业家的手里，而消费者手里的钱就会越来越少，因而消费者购买商品的能力和欲望就会越来越小，市场越来越萎缩。因而，企业产品的销售就会越来越困难，最终破产。

因此，企业与消费者的关系是鱼水情，企业家可不能涸泽而渔呀。

那么，这个问题怎么解决呢？

第一，企业家将手里的钱分给社会上钱少的人。估计没什么企业家愿意这样做，不过没关系，国家可以通过税收来引导企业。比如，企业捐助公益事业后可以少交税；企业家去世之后其子女如果继承遗产，必须交付高额税收等。这就是为什么我们总是听说企业家回馈社会的原因。

第二，国家多印一些钱，通过合理方式分给钱少的人。这样，一方面可以维护市场的购买力，维护企业的销售环境；另一方面可以稀释人们手里钱的含金量，尤其是企业家手里的钱。我们此前讲过，通货膨胀是一种税收。

准世界货币——最受欢迎的“欠条”

我们开篇就讲过，货币的多少与财富是无关的，那么货币是什么呢？它不过是一张欠条而已。出口国赚取的外汇不过是进口国打的一张欠条，意思是，你啥时候想要我的东西就可以拿这些欠条兑换。

既然每个国家都可以打欠条，你更喜欢谁的欠条呢？

首先，得是信誉好的国家，对吗？碰上不讲理的，“要货没有，要命一条”的主儿，那可真没地方喊冤。

再者，得是地大物博的国家。他即便没有产品，也有矿产资源，总之能把等价的财富兑换回来，不太亏。

其三，通胀率低的国家。假如你手里的欠条本来今年可以兑换一头牛，明年只能兑换一只鸡了，那你肯定不干。

第四，能兑换有用东西的货币。如果你手里有大量东南亚的货币，而只能换回热带水果，那就不划算了。而美元呢，原来可以兑换黄金，后来可以兑换石油。因为国际原油市场都必须用美元结算，这是军事后盾的力量。

说来说去，只有科技领先、经济发达、社会稳定、军事强大的国家的货币，才有可能成为准世界货币。

货币的信用——国品如人品

从货币的发展历史我们了解到：

人们最初相信实物，随后相信贝壳，进而相信金银。为什么？因为我们相信，它们是稀缺的。

再后来，世界进入了信用货币时代，相信纸币了，为什么？因为我们相信，纸币是稀缺的。也就是说，我们相信，国家不会乱印钱，对吗？

之前我们提到，为了社会发展的需求，每年国家增发一部分货币是有道理的，可增发多少就没定论了。基本上，要遵守四个原则：

第一、低调。最好是别让大家知道。

第二、一点一点印。要采用温水煮青蛙的方式，让大家慢慢适应。

第三、不能超过大家的忍耐极限。各国政府常年偷偷印钱的经验告诉我们，每年的通货膨胀率不超过 5% 就行了。5% 是什么概念？如果你现在有 100 万元存款，15 年后的购买力相当于现在的不到 50 万元。

通货膨胀水平反映一个政府的自律能力和对金融的管理能力，而有很多政府并不具备这样的能力。1985 年玻利维亚年通货膨胀率高达 23000%。1975 年买一幢住宅的费用，1985 年只能买一瓶啤酒。不过这还不算最厉害的，1923 年，德国平均每两天物价就要上涨一倍，工人每天的工资必须支付两次，拿到钱后要在一小时之内花掉；在通货膨胀时期的津巴布韦，一个鸡蛋要 1 亿元，点钞机成为最为紧俏的日用品。工人薪水还不够每天的交通费，纷纷要求雇主改用粮食布匹之类实物支付工资。

当这个社会上“吃公粮”的人太多或者过于穷奢极欲，政府只能靠印钱来供养他们的时候，通货膨胀就不可避免地要汹涌奔腾了。如果大家再也不信任你印的钱了，你的钱也就不能叫“通货”了。当大家被逼得开始用金银或实物进行交易的时候，

你可就真的穷得只剩下钱了。

国品如人品，国力同能力，国家的信用也有好坏之分。反映在货币上，就是货币的信用等级。

我问大家一个问题，如果市场上有两种货币，一种信用好，一种信用差，你会选择哪一种？如果市场上可以自由兑换货币，还有人要信用差的货币吗？那发行信用差的货币的政府还怎么收“铸币税”呀？他们能答应吗？

因此，货币信用差的国家肯定是不能自由兑换货币的，对外汇肯定是要管制的，甚至宣布拥有金银为非法，而由此给人民带来的伤害更是无穷的。

美元为什么能独步天下——创造贫穷

古雅典的一出话剧，表明他们在数千年前就对贫穷有着客观深刻的认识：贫穷是创造财富的引擎。

两个古雅典学者正在讨论怎样将雅典建设得更加美好，这时突然出现了一个形容枯槁、弓腰驼背、破衣拉撒、面目丑陋的妖人。学者一惊，忙问是谁。妖人说：我是贫穷。

学者叫喊着：滚开，我们不要贫穷，我们要把贫穷永远赶出雅典！

妖人说：好吧，不过我走了以后，不会再有穷人愿意为你们服务了。

学者们不屑地说：我们有奴隶，奴隶可以代替穷人。

妖人说：如果没有我，就没有人会去贩卖奴隶，去做那些肮脏的生意……

生物界有营养级之分，最低等的是植物，数量众多；食草动物居中；食肉动物居上，数量最少。人类社会当然也是如此，这个显而易见的道理，可人类为什么不肯承认呢？大概是因为富人不好意思，穷人觉得没面子吧。

在一个国家内部是这样，在世界范围内也是如此。

创造贫穷的第一步是从 500 年前的地理大发现开始的。在此之前，世界是割裂的，各个大陆的人们创造着自己的文明。欧洲第一批殖民者曾经惊叹于非洲精湛的冶铁技术、亚洲的富足、美洲遍布的黄金白银。但是在枪炮面前，这些还处在冷兵器时代、显得手无缚鸡之力的国家，瞬间就丧失了一切，甚至自己的历史。黄金、白银被掠夺，代表财富的贝壳、铜钱，在强大且有军事后盾的现代银行面前显得陋劣不堪。不要说人民大众，就是曾经富有的商人和达官贵人一夜之间也变成了赤贫。于是贫穷的国家出现了。

就因为这些国家贫穷，他们才愿意出卖自己的血汗，才急于出卖子孙的资源，甚至愿意出卖生命和良心。而付出这一切，目

的就是换取殖民者的货币。因为有了殖民者的货币，新贵们才可以购置现代化的商品，可以在同胞面前张扬自己财富和地位。他们从盲目自大，到逐渐厌弃自己民族的历史和制度，梦想着有朝一日成为那个曾经欺凌过自己的国家的人民。

这样一来，殖民者就掌握了货币发行权。这意味着，你的劳动能换取多少纸币，纸币印多印少全凭殖民者说了算。我们都知道，“挣钱”远远不如“印钱”来得轻松和快捷。

这个阶段美国确实没有参与，因为那时美国还不存在。但是，这段历史为美元日后独步天下铺就了坦途。

美元为什么能独步天下——黄金流入美国

我们知道，有了货币发行权，就可以用纸币换取财富。但是，通常一个政府发行的货币只能在国内换取财富，如果我们想在外国，甚至全世界做到用纸币换取财富，怎么办呢？就是让外国甚至全世界使用我们发行的货币。

一个国家究竟在什么时候才愿意使用你的货币呢？一定是在它“饥肠辘辘”，而你手中有“食物”的时候。

美国早就意识到货币发行权用纸币换取财富的天机，只是苦于当时世界流行的是“金本位”制，也就是每个国家货币的发行量必须与本国储备的黄金挂钩，国际贸易均以黄金作为结算单位。而数千年的人类文明又导致大量的黄金囤积在欧洲，也散落在文明古国之中。这可愁坏了美国的金融天才们。

但是，改变这一切的机会终于来到了。1914年和1939年，第一次世界大战和第二次世界大战爆发了。战火燃遍欧洲及大半个地球，很快消耗了各国的战略储备，并破坏了生产系统。在这两次世界大战中，美国躲在美洲的孤岛上，将战略物资源源不断地运向战区，参战国的黄金也源源不断地流入美国。

美元为什么能独步天下——布雷顿森林体系

在二战中，美国积极参战。因为只有主宰战争的强大国家才有强有力的话语权，才能左右世界新秩序。

当参战国纷纷筋疲力尽地从战争泥潭中缓过神的时候，他们惊奇地发现，美国成了战争最大的赢家，拥有世界黄金储备的75%以上。但是，再多的黄金也会坐吃山空，美国下一步应该如何运筹呢？

由于没有黄金作为衡量标准，欧洲各国不知道该如何兑换货币，国际货币市场一片混乱，国际贸易受到严重阻碍。

1944年，美国作为挽救世界和平的“伟大国家”，邀请参加筹建联合国的44国政府的代表在美国布雷顿森林举行会议，共商此事。

美国提出，美国的黄金储备足以应对国际贸易中的黄金兑换，因此，美元可以随时兑换美国国库的黄金。建议国际贸易以美元结算，各国货币均以美元衡量价值，在此基础上再确认相互兑换比率。

在当时众多的具有前瞻性的建议中，美国的这一建议好像最靠谱。因此美元作为黄金的“等价物”深深地渗透到国际贸易当中，世界进入了“美元-黄金”本位制，这就是著名的“布雷顿森林体系”，从经济方面确立了美元的世界地位。

而这一切都显得顺理成章。

美元为什么能独步天下——国际货币基金组织

欧美国家之间贸易十分频繁，交易量也十分惊人；政府之间的交往十分密切，采购频繁，尤其在央行调控汇率的时候，需要用到各种货币，尤其是美元（因为美元是黄金的等价物）。因此，难免出现某种货币不凑手的情况。

政府固然可以通过发行债券、贷款等方式向国外金融机构融资，但是二者合作确实不对等：纯金融机构可能不讲“政治”，而政府可能不讲“信用”，相互都感到费劲。能不能建立一个能够很好地理解政府，又能牵制政府的金融机构呢？

1945年，美国再次热心地邀请各发达国家齐聚华盛顿，共同探讨此事。大家一致认为，建立一个为发达国家提供短期贷款的官方基金十分必要。这就是国际货币基金组织，简称IMF。

IMF必须储蓄各个发达国家的货币才能做贷款之用。可是各国的货币应该储蓄多少呢？有布雷顿森林体系做支撑，美元底气十足，最终占了大量份额。由于表决权与储蓄额成正比，因而美国自然也占了决策主导权，可以更好地从政治层面维护美元的世界地位。

IMF最初是发达国家的俱乐部，一定是维护发达国家的利益。后来，由于发展中国家对发达国家货币，尤其是对美元的需求日益增加，已经有188个国家参与其中。而发展中国家缴纳的会费必须是黄金或者美元，这样就进一步加强了美元的霸主地位。

美元为什么能独步天下——世界银行

此前我们提到，如果想在外国，甚至全世界做到用纸换取财富，就得让外国，甚至全世界使用我们发行的货币。

如果说国际货币基金组织是通过短期政府信贷，巩固了美元在发达国家的地位的话，那么还有一大块发展中国家是美元天地的一片空白。如何让美元也占据这一片领域呢？

最快捷的办法就是先给这些国家的政府美元花，让他们低息或无偿地拿到美元，使他们意识到用美元可以换取他们梦寐以求的武器、科技产品、奢侈品、现代化的生活等，并且让他们体验到，手持美元在世界漫步的优越感。等他们花上瘾了，自然就会主动换取并储备美元了。

在国际货币基金组织建立的同时，“世界银行”（有五个机构组成）在美国的主导下也新鲜出炉了。因为这些国家的还款能力稍弱，所以世界银行主要以长期信贷为主。

实际上，发达国家的金融家们对美国的心思了如指掌，也知道货币渗透的利益所在，也想尽量使自己国家的货币走向世界。因此，美国通过复杂的筹资比例，在确保美元主导地位的基础上，带着发达国家的好朋友一起，将发达国家货币撒向全世界。

美元为什么能独步天下——马歇尔计划

为了继续巩固美元的地位，让欧洲各国更加信赖和依赖美元，1947年，美国以“对战后欧洲各国进行经济援助、协助重建”的名义启动了“欧洲复兴计划”，就是我们经常听说的“马歇尔计划”。

计划整整持续了4年，欧洲各国总共接受了金融、技术、设备等各种援助130亿美元。那个年代，美国陆军士兵月薪大约是50多美元。

马歇尔计划使西欧迅速恢复了元气，并在美国的领导下建立了北约组织，以对抗前苏联领导下建立的华沙条约组织。

马歇尔计划不仅确立了美国在西欧的盟主地位，也使美元深深地嵌入欧洲的经济。

美元为什么能独步天下——信用货币制

布雷顿森林体系的建立给世界金融市场吃了个定心丸，美元的背后闪耀着黄金的光芒。美国曾经在一战、二战中拯救过盟国，又在战后帮助西欧恢复重建，正义伟大、负责任的形象使世界对美国无比的信任。

可是，大家万万没想到，美国给全世界开了个大玩笑。

由于贸易日益频繁，人们拿着美元比拿黄金方便，因此也懒得向美国兑换黄金。由于美元坚挺，可以在全世界流通，因此各国纷纷储备美元。这样一来，原有的美元迅速跑到各国国库或企业的银行账户里，市场上的美元变少了。美元太少还怎么充当世界贸易的结算单位呀，它那“准世界货币”的地位岂不拱手让人？

因此，美国就不停地印刷美元，美元源源不断地流入世界市场，世界各国创造的财富与美元兑换后流入美国，美国逐渐富有；而庞大的世界各国消化、储存着美元的通货膨胀，世界市场并没有及时察觉美元已经过多了。美国终于梦想成真，开始用纸换取世界的物质财富了！

美国的印钞机不停地飞转，财富像潮水一样涌入美国，美国人早就把美元兑换黄金的事情忘得一干二净了。终于，美元印得太多了，各国终于缓过神来了，于是一个接一个到美国用美元兑换黄金。结果发现，美国的黄金储备和他发行的美元相差甚远，根本就不够兑换。

要是一般人的阴谋露馅了，那该多不好意思呀。但美国经过此前的运作，俨然已经成为了世界霸主，况且有世界一流的军事力量做后盾，谁又能把他怎么样呢？于是美国干脆宣布，美元再也不负责兑换黄金了。

这下子世界各国还不急了？！但是美国动之以情、晓之以理，劝说各国政府：出了这么大事，我没面子不要紧，可你们怎么给自己国民交代呀？再说了，黄金与物质财富根本就没关系，而且

黄金储量很有限，不是限制了经济发展吗？最重要的一点是，政府统治国家，一直就想要两朵花，一朵是“有钱花”，一朵是“随便花”。我们各自印得钱要是受黄金储备量的限制，那花起钱来还不是束手束脚吗？兄弟们，为了大家好，咱们这事就别声张了。干脆大家都放弃金本位制度，咱们携手共同进入信用货币制吧，自己印钱自己花，怎么样？各国政府连惊带吓地这么一听，也就只能这样了。1973年，布雷顿森林体系终于崩溃。不管怎么样，美元带领其他货币终于挣脱了黄金的束缚，飞涨了起来，实现了自己的理想。

自此，世界各国货币印多印少，全凭政府的意愿，老百姓以前总是听过的固若金汤、把守森严的金库、国库，基本不再储存黄金，而是换成了印刷精美的纸张了。现在更简单，纸币又变成了大型计算机里的电子数字。

但是有一件事，欧洲各国不能让步，那就是国际货币基金组织的结算单位。以前是美元，可现在美元已经坑了大家一把了，总得换换吧！换成英镑、马克还是法郎？好像还没有一个能比得上美元的。那也得换，于是大家鼓捣出一个新名词“特别提款权”来代替“美元”。这个特别提款权根本不是货币，它只是一种记账单位，是根据美、德、日、英、法五国金融市场短期利率加权平均计算出来的，每季度调整一次。比如你的国家拥有100万个特别提款权，但是想借英镑，那还要把它换算成英镑。

后来，随着欧元的出现和新兴经济体的崛起，特别提款权计算参考的货币改为美元、欧元、日元、英镑。唯一不变的是发达国家俱乐部的性质，因此，很多发展中国家总是抱怨它不接受自己的货币，歧视发展中国家，实际是完全没有必要的。

美元为什么能独步天下——石油

美国总算躲过了美元超发这一劫，没挨扁。但是，美元的信誉大大下降，美元再也不像以前那样受追捧了，而且发行数量也受到监督。这下子，美国就没法像以前一样肆无忌惮地用纸换取财富了。怎样才能让美元重振雄风呢？

货币是否受追捧，关键看它兑换你想要的物质财富的能力。什么是全世界每个国家都想要的呢？对，是资源，尤其是石油。石油是其他国家卡脖子的商品，谁也离不开石油，但是美国的石油产量很有限，怎么办呢？没关系，中东有啊！当时的中东贫穷落后，政府一筹莫展。美国找到中东国家领导人，指着高科技产品、现代化工程、奢华的设施，问他们：想要这些吗？我都可以通过低息或无息贷款的方式给你，能让你的国家一日千里地发展，发生翻天覆地的变化，显得你们多有本事呀？而条件只有一个，无论谁向你购买石油，你只能收取美元。

中东各国政府一想，要什么钱不是钱呀，美国援建我们那么多东西，那就收美元吧。

这下不要紧，美元岂不是成了“油票”！要是没有美元还买不到石油啦。因此，大家又纷纷追捧美元，美国就又可以用纸换取世界财富了。

中东是美国的奶酪，谁也别想动，谁动就和谁拼命。前几年，中东突然蹦出了个萨达姆，想不听美国的，你想想美国能干吗？这就是中东战争的根本原因。因为保证美元的坚挺还有另外一个先决条件：军事暴力！

这就是美国市场为什么总是充斥着发展中国家优质低廉的商品，为什么美国人能享受到更多社会服务的原因。

无论美国出于什么目的，在赢得自身的利益的同时，毕竟推进了金融的发展。

第二章

国际贸易——强国的游戏

后“金本位时代”的重商主义

在古代，货币均使用贵金属铸造，金、银得到了世界大部分地区的认可。尤其是黄金被称为“硬通货”，成为衡量财富的标尺，这就是“金本位制度”。人们普遍认为，一国积累的金银越多，就越富强。因此，最早的国际贸易理论都是鼓励出口，减少进口，甚至不进口。

中国鸦片战争前后，列强要求中国开通通商口岸，以及欧洲对美洲、非洲的殖民掠夺，基本都是围绕黄金、白银展开的。

实际上，黄金的集聚也并不会为国家带来真正的富裕。地理大发现时代，葡萄牙对美洲金银的掠夺，使欧洲大陆的金银数量猛增，进而是金银贬值。况且，巨大的财富并没有用来推动葡萄牙经济社会的进步，而是被用于满足贵族的穷奢极欲，使这个富极一时的超级大国很快退出了历史舞台。

在“金本位制度”下，人们只相信黄金，因此重商主义还可以被理解。而在当今社会，还有很多人仍然奉行重商主义，这就显得荒唐可笑了。原因可能是这些人对当今货币的实质没有清晰的认识。

目前，世界各国均已经废除“金本位制度”，进入“信用货币”时代，纸币或电子货币的价值已经不再与黄金挂钩，全部寄托在货币发行机构的信用（不滥发货币）上。如果你出口的国家很守信用，不滥发货币，你手中的外汇就能保值，如果你出口的国家不守信用，滥发货币，你手中的外汇就会贬值。

为了好理解，不妨假设你是一个被倾销的国家领导人。如果大量商品倾销进来，你就要支付很多本国的货币给别的国家。如果支付得多了，本国货币在国内流通得就少了，对吗？

货币作为社会生产的组织工具，如果太少就会影响社会的运行，对吗？在这种情况下你是不是“被逼无奈”地要再印一些钱呀？

你一印钱可不要紧，你们国家的物质财富没有增加，这就相当于向你倾销的国家所赚取的你的货币贬值了。而他们有朝一日用你的货币购买你的商品时，你的国家一定会通货膨胀。

因此，当今时代的重商主义对谁都没有好处。

为什么要贸易——国际分工

假设我和你都会种粮食，也会酿酒。但是我更擅长于种粮食，我种的粮食比你种的粮食产量高；而你更擅长于酿酒，你酿酒的效率比我高。

如果我只种粮食，而你只酿酒，那么我们就能生产出更多粮食和美酒，对吗？我们通过贸易就能进一步提高我们的生活水平，对吗？这就是亚当·斯密的“绝对优势理论”。

有朋友问，如果我种粮食和酿酒都不如你，那我们还有必要分工和贸易吗？

虽然种粮食和酿酒你都不如我，但是你酿酒还是要比种粮食要稍微内行一些，对吧？OK！

一个人的精力总是有限的，如果我只生产粮食，一定比我又生产粮食又酿酒创造的物质财富多，对吗？如果你只酿酒，一定比你又酿酒又生产粮食创造的财富多，对吗？

因此可以推知，我们分别生产自己擅长的东西，比我们各自什么都生产，能创造出更多的财富。因此，分工生产、贸易交换，能使我们的生活质量比彼此封闭的生活质量要高。这就是大卫·李嘉图的著名的“相对优势理论”。

无论是“绝对优势理论”还是“相对优势理论”，目的就是说明国际分工合作的重要性。

人类社会的自然发展已经早已使我们接受了社会分工和市场经济的概念。但是，当我们视野扩大，把整个地球看作一个社会，把国家分工看作社会分工，把国际贸易看作市场经济的时候，心中却充满顾虑。甚至需要那么多伟大的经济学家用复杂的逻辑和数学来再次证明它的正确性。为什么？因为在这里面多出了一个“国家”的概念。

国家是人为划分的界限，而经济自有它的规律。

相互需求理论——分工与合作并存

理论上讲，国家分工，各自制造自己擅长的产品，确实能够为社会创造更多的产品。但在真实的世界中情况会变得很不理想。

比如我们说好，我只种粮食，你只酿酒，到时候我们通过贸易互换产品。

但是到了年底，我的粮食不想卖了，或者我不想买那么多酒了，你会怎么想？你肯定把我恨得牙根痒，对吗？

当然了，如果你不想买我的粮食，或者不想卖给我酒，我也会很被动。

无论是出现买方市场还是卖方市场，以后我们还能合作吗？当然不会了，贸易也就此停止了。

那么，什么情况下我们才可能合作呢？

就像我们讲“为什么要贸易”中说的一样，我们双方都感受到贸易带来的好处的时候才能合作。

我买你的酒，要比我自己酿酒的成本低得多；你酿酒卖的利润足够高，能买比自己种粮食还要多的粮食；

同样，你买我的粮食，要比你自己种粮食成本低得多；我卖粮食的利润也要足够高，能买我自己酿酒还要多的酒。

只有在分工和贸易中双方都觉得合适，实现了我们各自利益最大化，这种分工和贸易才最稳定。这就是约翰·穆勒提出的著名的“相互需求理论”。

在现实社会中，仅仅两个国家之间的相互需求几乎不存在，基本都是多个国家靠复杂的分工合作来协调的。正因为很难平衡相互需求，所以才经常出现贸易摩擦。

要素禀赋理论——生产力要素

我想请问大家，生产力要素是什么？有人说：劳动力、劳动对象、劳动资料。其实《资本论》说得很明白：劳动力、劳动对象、劳动资料是“劳动过程的简单要素”，而不是生产力要素。那么，生产力要素究竟是什么呢？我们分析一下。

首先，生产力就是社会生产能力，怎样组织社会生产呢？我们讲到，货币是社会生产的组织工具，因此“货币”是必需的。

货币是为了调动人劳动的积极性，因此“人”是必不可少的。

而人又是如此复杂，有创新的意识和能力，能认识世界并改造世界，能掌握科学技术并运用于实践，能了解人性并施以科学管理……因此，“科技”和“管理”又不得不单独作为生产力要素而存在。

但是有了人还是不能生产，因此“资源”必不可少。土地、矿山等劳动必需的生产资料均属于资源。

现在问题出来了，货币从哪来？产品销售到哪里去？是谁赋予了以上三个要素的灵魂，才能让他们运转不息？答案就是市场，因此“市场”必不可少。日本实行宽松的货币政策（多印钱），面向东南亚各国的日元贷款，有两个好处：一是拓展自己在欠发达国家的海外市场，另一方面可以使日元贬值，赢得发达国家的海外市场。有了市场，工厂才能运转，无穷的智慧 and 活力才得以产生。

综上所述，货币、人、科技、管理、资源、市场作为社会生产力要素缺一不可。

当然，历史上也出现过以上要素短暂或局部缺失的情况。比如，奴隶社会针对奴隶而言不需要货币，但是劳动效率并不高，而且这种社会形态也已经被淘汰；再比如前苏联高度的计划经济，第一个5年计划就使国家从一个落后的农业国家发展成为一

个工业国家，第二个 5 年计划就使前苏联从一个普通工业国家发展成为一个发达的工业国家，可谓是人间的创举。但是由于缺乏市场，社会生产力失去持续发展的动力，国家也很快极盛而衰。

要素禀赋理论——靠山吃山，靠水吃水

国际贸易理论中有一个“要素禀赋理论”。之前我们了解了什么是社会生产力要素，因此理解要素禀赋理论就比较容易了。

先说货币。有的国家的货币有良好的信誉，资金也充足，因此可以输出资金，或者建设资金密集型产业。

再说人。有的国家的国民受教育程度比较高，有创新意识，国家也鼓励创新，因此新产品和高科技产品层出不穷，在国际市场获利丰厚；有的国家管理很强，可以很好地控制成本、开拓市场，因此也有不错的利润空间；有的国家比较贫穷，但是劳动力便宜，因此可以出卖廉价劳动力，作为其他国家的加工厂。

还有资源。有的国家实在是要钱没钱，要人没人，但是有土地和矿山，因此可以出卖矿产资源。

最后是市场。产品谁都需要，关键还得有钱，因此有良好信誉货币优势的国家也是有市场的国家。有市场的国家不但可以促进世界贸易的繁荣，而且国民也最终能享受到国际贸易带来的好处。而市场需要培育和开拓。

要素禀赋理论就以上诸要素在国际贸易中发挥的作用做出复杂的解释，但是一言以蔽之，就是：靠山吃山，靠水吃水。

后进国家经济持续增长的原因——神奇的劳动力要素转移

人们发现，很多发展中国家在崛起的初期总是发展很快，而在高速发展二三十年之后就突然慢下来了。这是为什么？

有人说发展中国家发展初期起点低、经济总量小，因此稍微一发展就进步很明显。说得很对，但这不是理论解释。要想了解更深层次的原因，还要从生产力要素说起。

我们此前已经讨论过，货币、人、科技、管理、资源、市场作为社会生产力要素缺一不可。

首先说货币。这些国家一般拥有主权货币，因此可以通过随时增加货币的发行量来刺激生产。如果你认为我说得太庸俗，那就看看后进国家纸币上的位数吧。另外，股票、债券等现代融资渠道也给予他们一臂之力。

再看人。工业的高利润使农民进入城镇，人口素质进一步提高，为工业化提供了源源不断的劳动力。

同时，大量土地也被解放出来，廉价地流转 to 商业领域，为商业发展提供了腾飞的基石；

接着，由于技术外溢，国外企业的先进技术不断流入，不但提高了产品质量，还扩大了生产领域；

进而，很多埋藏于地下的资源被利用，促使经济突飞猛进；

随着与发达国家的合作，现代管理经验被移植到国内企业，提高了生产效率；

最后是市场。后进国家本身就是一个等待开发的市场；再加上发达国家对后进国家的环境掠夺，还有自身资源的贱卖，以及廉价劳动力使用，使商品价格在国际市场占有优势，赢得国际低端市场。

总之，后进国家的高速发展过程，就是劳动力要素的转移过程。

为什么在高速发展二三十年之后就突然慢下来了呢？是因为生产力要素已经转移完毕。

有人问，如果继续保持发展呢？

那还得从市场着手。怎样进一步占领市场呢？只有一条路：避免与其他后进国家竞争低端产品市场。也就是说，要与发达国家竞争高端市场，甚至引领高端市场。如果做到这些呢？只有提高产品科技含量。怎样提高产品科技含量呢？必须促进科技的发展和应用。如何促进科技发展呢？那就是人的问题了，涉及教育和人的发展问题，涉及鼓励创新的问题。这又谈何容易？总之，要找到生产力要素新的增长点。

为什么发达国家看起来并不繁华——关键的经济结构

2004 年我去了日本，发现东京并不比北京繁华。心中正在纳闷，不少朋友也在问我同样的问题。请问，你们知道为什么吗？

首先我问大家，什么是发达国家？答案是生产力发达的国家。

而生产力要素有什么？我们曾经讲过，货币、人、科技、管理、资源、市场是影响生产力的要素。而我们看到的繁华市容建设能反映生产力吗？

因此，一个国家是否发达，应该看生产力要素是否已经内化为国家的内涵，而不是表面文章，虚饰浮华。

如果你足够细心就会发现，日本所有的卫生间都有卫生纸，说明国民是富足的，不再贪图公共财产；日本的农村和城市一样富足，人们可以在市民和农民的身份上随意变更，说明农村和城市已经没有差别，是“一元制经济结构”。

“一元制经济结构”是对应于“二元制经济结构”的。而“二元制经济结构”是经济界专门为落后国家发明的词汇，意思是农村和城市经济能力差距非常大，是落后经济的代名词。

为什么有人反对贸易——偏安的恐惧

很多理论都已经证明国际贸易对社会的益处。但是总有一些人站出来反对贸易，这是为什么？有什么道理吗？

其实，主要原因就在于经济发展规律和国家的疆界产生了矛盾。

无论绝对优势理论还是相对优势理论，实际就是在鼓励世界分工。发达国家占有科技和经济的制高点，而发展中国家基本都是科技和经济比较落后，按照理论讲，只能从事农业劳动、手工制作或产品加工。这种现象好像历史上也似曾相识。英国历史上曾是“日不落帝国”，英国经济学家杰文斯在 1865 年曾这样描述：“北美和俄国的平原是我们的玉米地，加拿大和波罗的海是我们的林区，澳大利亚是我们的牧场，秘鲁是我们的银矿，南非和澳大利亚是我们的金矿，印度和中国是我们的茶叶种植园，东印度群岛是我们的甘蔗、咖啡、香料种植园，美国南部是我们的棉花种植园。”

根据要素禀赋理论，很多国家仍然像两个世纪前一样靠山吃山，靠水吃水。有的出卖矿产、有的出卖土地、有的出卖血汗、有的出卖环境……因此，有人也曾经极端地认为，国际贸易只能给发展中国家带来贫困的积累和环境的恶化。

我们必须承认，每一个国家都有发展的权利，而发展需要一个过程。一个国家的新兴产业还处于初创时期的时候，一定经不起外国成熟产业的竞争，因此应当采取过渡性的保护、扶植政策。这就是德国经济学家李斯特著名的“幼稚产业保护理论”，也是国际贸易中贸易保护主义的基本理论。

但是如果一味反对国际贸易，而又不积极进取、迎头赶上，就是在开历史的倒车。

机遇与挑战并存——生于忧患

很多人抱怨国际贸易中的种种不公，认为自己受歧视、受排挤。香港的经济或许能从另一个侧面带给我们不同角度的思考。

香港经济的快速发展从 20 世纪 50 年代起步，最初也只是涉及纺织、电子产品、玩具、钟表等轻工业产品。由于生产的质量比较好，产品行销世界各地。后来，欧美实行了进口配额制，而香港拿到的配额比其他亚洲国家拿到的配额总数还要多，甚至有一部分人通过倒卖配额就成了大富翁。

制造业丰厚的利润使香港沉醉其中，不思进取。20 世纪 80 年代，当 IT 时代悄然而至的时候，香港仍然抱着制造业不放，享受着传统制造业带来的最后晚餐。而就在这时候台湾却迎头赶上，抓住历史的机遇，成为世界 IT 产品的生产基地。

当欠发达国家纷纷加入制造业，商业利润急剧下滑的时候，香港人如梦初醒。但是他们很快发现，信息革命使世界联系日趋紧密，国际贸易不断发展，金融业必将成为国际贸易的动力来源。于是香港先后引进了 100 多家外资银行，到 20 世纪末，香港已经成为世界第六大国际金融中心。而此时的台湾却仍热衷于芯片的生产。

香港的发展再次证明，在国际贸易中机遇与挑战并存。因为市场本身就是一个催生进步、涤荡陈腐的地方。

贸易理论的后续发展——永恒的国际贸易

之前我们讨论的贸易理论都是比较定性，建立在理想化的数学模型之上。

后来，学者们突然发现，运输成本、资本流动、劳动力流动对国际贸易也有很大影响，因此又进行了修正。

再后来，人们引入了规模经济和不完全竞争条件，还区分了大、小国贸易的不同。

现在，学者们又考虑到政治因素、政策因素、关税因素、文化因素、区域因素、国际经济组织和跨国公司 etc 贸易现实问题。

理论由最初的理想状态，不断发展、丰富和完善，考虑的因素也越来越全面，逐渐向国际贸易实务发展。

但是不管怎么发展，推动国际贸易的主流方向是不变的，促进全球经济融合的目标是不变的，倡导国家间平等互利开展贸易的理想也是不变的。

经济理论——落后就要被淘汰

朋友们，我们经常被国际贸易中纷繁复杂的事件折腾得头昏脑胀，迷失在眼花缭乱的经济乱象之中，包围在令人费解的经济理论中。

而真正值得思考的是，为什么发展中国家在贸易争端中总是显得理屈词穷？在应对之中总是显得毫无章法？

第一，我们要清晰地意识到，没有纯粹的经济现象，也没有纯粹的社会科学。尽管科学是没有国界的，但科学家都是有国籍的。因此，经济理论必定带着鲜明的政治立场。

第二，经济理论是建立在一系列假设前提之上的。比如，世界是和平的、贸易是没有壁垒的，运输费用是可以忽略的等。当别人引用一个经济学结论时，是不会主动告诉你他的假设前提的，政治立场也由此显现。

第三，西方经济理论一直在博弈和对抗中健康发展。从自由经济理论到国家干预理论，从绝对优势理论到出口的贫困增长理论，它们相互批判，相互借鉴，在不断的“立”和“破”中趋向完善。

现在，我们来反观发展中国家。

第一，理论上一直是拿来主义。拿来的标准是需要啥拿啥，而基本不做创新和科学地改造，因而没有自己的分析工具。在贸易摩擦中，仅凭直觉，抗争的方式仅限于激烈的谩骂和情绪化的对抗。即便是引用西方经济理论辩护，也一定不利于发展中国家，因为人家的理论就不是为你设计的。

第二，根本就没有服务于本集团的理论体系。至今我也没听到什么东方的经济理论。对于某些适用本国国情的理论，也仅限于口号式的宣传和政治性的说教，僵化和终结了理论的发展。

令人深省的是，为什么在资本主义世界里却诞生了反对资本主义的马克思政治经济学？为什么将其进行科学论证的仍然是西方学术界？将其中的批判精神用于推动社会变革的实践也仍然在

西方？理论的发展只是一个国家、民族发展的缩影。

朋友们，西方发达国家的经济理论一直走在世界的前列，而西方发达国家的经济实践，永远走在经济理论之前。因为他们明白：

一个不能创新的民族、一个不严谨求实的民族、一个不尊重科学的民族，必将被历史所淘汰。

赚取外汇的得与失

为了让大家直观地了解这个问题，我给大家打个比方。

中国过去困难时期发行粮票，有地方粮票，只能在本地兑换粮食，还有一种全国粮票，可以在全国范围内兑换粮食。

各国国内货币，比如人民币、卢布等相当于地方粮票，而在全世界流通的准世界货币，比如美元、德国马克就是全国粮票。

如果你总在北京，自然只需要北京粮票就可以了。可是如果你出差去外地，要吃外地的粮食，或者需要换取外地的鸡蛋、副食等，就需要换取全国粮票。

同样，如果一个国家闭关自守，自然不需要外汇，但是随着科技、文化的交流融合，富国需要资源，穷国需要粮食和技术，因此，每一个国家都要有一定的外汇储备。

但是全国粮票很少，你如果想换取 1 斤全国粮票，就可能需要 1.5 斤地方粮票才行。也就是需要牺牲利益，换取流动性。

同样，如果 1 美元在美国可以买 1 斤粮食，你就可能需要 1.5 斤粮食换取 1 美元。具体怎么操作呢？国际市场上很多卖粮食的，怎么让别人买你的粮食呢？方法只有一个，尽量降低自己粮食的价格。但是价格来自于成本，而成本来源于原材料、工资、国内税收等。因此，你需要压低原材料价格，会出现资源贱卖；需要降低工人工资，会出现“血汗工厂”；还需要减少国内税收，对吗？因此，裸税不是不穿衣服的“裸睡”，而是出口商品不含本国的税金，已经成为出口国通行的做法。也就是说，国家为了鼓励出口创汇，根据你出口的成交额退还原先在国内交的税，这就是大家经常听说的“出口退税”。而这部分利益让渡给谁了呢？让渡给了进口国，这就是我们经常听过的“关税”。

出口额大于进口额叫贸易顺差，会拥有更多的外汇储备，但是说明自己国家和人民付出的相对要多；出口额小于进口额叫贸易逆差，会损失外汇储备，但是说明自己国家在贸易中受益比较多。

穷家富路，以备不时之需的话，存一些全国粮票还是有用的。可是，你有必要存大量的全国粮票，存到全国第一吗？

同样，一个国家的外汇储备也只是为了维持物资的周转。如果持有大量外汇，而外汇的发行权在别人手里，就等于把自己财富掌握在别人的手里。

为什么发展中国家总是热衷于出卖血汗、 环境和资源

这个问题每个人都或多或少地知道一些，今天我们一起来理一理思路。

实际上，原因来自于两个方面：

第一，政府。大部分发展中国家的货币不能在国际间流通，而在国防安全、国际事务中，外汇显得很重要，因此，政府鼓励出口换取的外汇是无可厚非的。

第二，利益集团。朋友们，请注意这个名词，它在经济现象的研究中占有非常重要的地位。公共政策的制定由谁做主，是社会大众吗？不，因为广大群众是无组织、分散的，形不成合力，因而不能影响政策制定者。而利益集团有雄厚的经济后盾，因而在政府中有自己利益的代表，通过运作，可以影响国家的决策者。也正是因为如此，才会有很多匪夷所思的公共决策。

我们回到出口问题上，什么利益集团希望扩大出口呢？一定是那些从出口中获利的集团。一般来讲，发展中国家的科技比不上发达国家，同等产品肯定不会有竞争力。那么怎样才能从发达国家赚取外汇呢？一定是出卖科技含量低、成本低，从而价格低的商品。

那么如何降低成本呢？

首先，血汗工厂肯定是可以降低成本，自不必说。

再者，发达国家注重环境保护，千方百计要转移污染，因而，引进高污染企业可以降低引进成本；另一方面，直接排污可以省掉大量污染处理成本。而这巨额成本由谁来承担呢？由广大群众承担，这就是经济学里所谓的“负外部性”。

还有成本更低、利润更高的产品，那就是矿产资源。自然界长期形成，价格可比白菜贵多了，还不用种植，挖出来就能卖。更有甚者，直接出卖矿山开采权，因为这几乎没有成本呀！

朋友们，那他们为什么还要这么做？

原因很简单，资本是短视的，是没有祖国的。马克思早就说

过，资本家为了利益，可以出卖绞死自己的绳索。

怎样改变着一切呢？那就得依靠一个“远视”的政府了。如果出卖血汗、环境和资源只是为了赢得腾飞的机会也可以理解，但是一个没有目标、规划和应急准备的国家，无异于一艘逐渐沉没的无舵的船。

进、出口的是与非——并非“非黑即白”

之前我们讲到，出口意味着国家和人民要付出更多。可是为什么很多国家还热衷于出口呢？原因很简单。

第一，赚取外汇，可以买到需要的资源；

第二，可能使自己国家的货币升级为准世界货币，学名叫国际货币结算单位。我们之前提到过，这是向世界收取铸币税的途径，尽管这事难得几乎不可能实现；

第三，在军事、外交、国际事务中游刃有余；

第四，促进科技发展，提高制造水平；

第五，优化技术结构、产业结构，跟上世界的步伐。

尽管付出更多，尽管大量出口会使国内货币量激增，会引起通货膨胀等一系列问题，但是很多新兴国家还是禁不住诱惑，大量出口。就像一个人不但要活着，还要锻炼身体，加快血液循环，要活得更健康一样。

同样，进口意味着国家和人民可以获利更多，为什么很多国家会拒绝进口物美价廉的商品呢？原因更简单。

第一，不想形成依赖，就像一个健康的人不想打胰岛素一样；

第二，出口所带来的种种好处，在进口时都会反其道而行之；进而造成技术落后、本国产业凋敝、失业率增加，社会动荡。

因此说，酒好也不能贪杯。

于是，出现了一种“劫贫济富”的奇怪的现象，代表穷国利益的政府想方设法降低穷人工资，把财富送给富国；而代表富国利益的政府却呼吁提高穷国穷人工资，拒绝馈赠的财富。

好笑吗？实际这也并不奇怪，国际贸易本来就不是一件“非黑即白”的事情。

国际贸易的实质——为了国民的幸福

朋友们，左边是数亿美元，右边是森林矿山和沃野千里，你们要左边还是右边？

你们太了不起了，一下子说到了国际贸易的实质。

钱可以随意印刷、贬值，而土地、矿山却可以使你基业长青。

为了让大家深刻理解这个问题，举几个例子。

发达国家都有很高的经济收入，按理说进口粮食比自己种植更划算。可是没有一个发达国家会放弃粮食生产，相反都竞相提高农业产量，给予高额的农业补贴。为什么？为了国家安全。

如果你出手阔绰，发达国家可以卖给你高科技产品，但是绝不会卖给你高科技。为什么？为了维护国家的先进地位。

如果一个发展中国家握有大量外汇，肯豪气地捐款，国际货币基金组织可以给他几个席位玩一玩，可就是不让他的货币成为准世界货币，学名叫“货币结算单位”。为什么？为了独占向世界收取铸币税的利益，凭什么让你分一杯羹？

我问大家几个问题，为了挣钱，一个脑子没进水的人——

会卖自家饭锅吗？

会卖自家孩子吗？

会用真钱换假钱吗？

会出卖幸福吗？这里可不是指妓女。

在你死我活的竞技场上，会有人把利刃递给对方的吗？

但是换一种形式就有很多人愿意干。在国际贸易中——

牺牲环境，就是砸自家的锅；

出卖资源，就是卖自家孩子，吃子孙饭；

出卖白银换外汇，就是用真钱换假钱；

出卖血汗，不思进取；滥发货币，通货膨胀，以至于民怨沸腾，这就是出卖幸福。

出卖稀缺资源，就等于在竞技场上把利刃递给对方，谋杀

自己。

朋友们，国家的存在本身就证明，我们地球的资源是稀缺的。“商品的稀缺性”就是构建经济学的两块基石之一。国家的形成就为了要划定地域，占有资源，赢得国民的生存空间。

因此，以国家利益主导的国际贸易绝不是简单的“损有余而补不足”，它的实质是为了加强国家的安全、发展和进步，最终是为了国民的幸福。

贸易规则——强者的游戏

朋友们，你们是不是经常被复杂难懂的贸易规则搞得不胜其烦？时不时还会为一些本国商人遭到不公正待遇的新闻而愤怒满腔，对吗？

于是我们得出结论，发达国家处处与我们作对，现行的国际贸易规则对发展中国家不利，发展中国家遭受了无情的压榨，对吗？

告诉大家，国际贸易的规则并不是不利于发展中国家，而是压根就没有考虑过发展中国家。怎么讲？

国际贸易最初只发生在欧洲强国之间，因此最初的贸易理论所默认的商业环境是欧洲列强。当时的欧洲人认为，和落后国家之间是不需要贸易的，“抢”就是了。

贸易规则最初就是发达国家之间竞争、妥协的结果，因此它一定是服务于发达国家的。

后来，欧洲人发现，总是靠武力也不是长久之计，尤其二战后，民族独立运动风起云涌，掠夺的成本越来越高。于是开始吸纳发展中国家开展贸易，贸易理论也开始了相应的理论支撑，鼓励发展中国家参与贸易。

贸易理论支持，并不等于贸易规则就支持，这是两码事。因为，国与国之间只有一条永恒不变的真理：利益。世界贸易组织“WTO”的建立，就是为了有效地维护和推行强国之间达成的贸易规则。

因此，不要以仇视的情绪来对待这一切，如果你生在发达国家也会这么做，一个笨小孩，就不要奢望强者的以礼相待。

当然，更不要以感恩的心态，去幻想别的国家为了你去改变自己。

对于发展中国家最重要的不是去争取平等，而是去争做强者。

产品生命周期——永恒的创新

有阅历的朋友们还记得，20年前，家里最值得炫耀的大概是日本产的电视机，有索尼、松下等，价格极其昂贵；后来，索尼、松下有国产的了，价格就降了不少；再后来，长虹、TCL、康佳等国产品牌就先后诞生了，价格更实惠，电视走入寻常百姓家。后来，听说国产电视出口了，但大部分是比我们落后的国家；再后来，听说中国电视销售到美国了，大家欢欣鼓舞，但是内部资料显示，大多挣扎在微利的边缘；后来又听说，液晶、等离子等新型电视技术逐渐从美国、日本开始流行；再后来的事情大家基本都经历了，也是类似的过程。

电视的生产和销售过程给我们展示了一个完整的产品生命周期。一个产品在发达国家经历创造、成长、成熟、衰退四个阶段，然后被其他产品所替代。再次一级发达国家经历模仿、成长、成熟、衰退四个阶段，然后被其他产品所替代。这个过程从发达国家到落后国家被不断重复。

先进的创新型国家不但拥有自己国家的高端市场，还拥有世界高端市场，利润丰厚。

中等发达国家模仿后，拥有自己的国家的中端市场，还拥有世界中端市场，还可能拥有发达国家的低端市场，利润还说得过去。

落后的国家模仿后，可能就只剩自己国家的低端市场了，根本就来不及出口，因为该产品在其他国家的生命周期均已结束。利润微乎其微。如果该产品已经被新产品大规模替代，前景就更糟了。

我们从电脑、软件、汽车、手机的销售中也可以体会到这一点。关键不是你能生产多少，而是什么时候生产。

出口的贫困性增长理论——市场是有限的

有的朋友说，出口是件好事呀，怎么还会贫困呢？

我听一个做鞋的朋友说，20年前在温州做鞋很赚钱，现在不赚钱了。头几年出口鞋利润也可以，可这几年也不行了。

他这几句话反映出两个深刻的问题。

第一是国内市场的饱和。由于制鞋业属于传统行业，入行门槛低，不可能形成垄断，当然也没有定价权。因此，大量劳动力涌入该行业，供求关系发生改变，要获取与前几年同样的利润，就要付出更多的努力。这个问题很简单，如果你发现其中奥妙，充其量只算是一个明白人。

第二是国际市场的饱和。我们仍以制鞋业为例，原来台湾的制鞋业在全球名列前茅；后来大陆的制鞋业迅速崛起，占有世界市场的主要份额；现在，印度、巴西等发展中国家也以巨大的动力跻身制鞋业，共分一杯羹。因此世界市场同样很快饱和，供求关系发生改变，要获取与前几年同样的利润，就要付出更多的努力。这个问题和前一个问题几乎一样，只是将国内市场变成了国际市场，但是，如果是你第一次发现了其中的奥妙，就可以当著名的经济学教授。

这就是贾格迪什·巴格瓦蒂发现的“出口的贫困性增长理论”，是指当一国由于传统出口商品的出口规模极大增长，其结果有两个：

第一、导致该国贸易条件的严重恶化。因为你们竞相杀价，被别人认为是倾销，因此，要承受制裁。

第二、使该国国民福利水平下降。因为要维持出口收入，必须生产更多、更好的产品。想一想日渐增多的早点摊和不断奔忙的小商贩，你就更容易理解了。

原来我们以为世界很大，市场几乎是无限的，现在看来，我们的生产能力倒是无限的，世界市场倒是有限的了。

经济发展——不简单

之前我们谈到了什么是经济，今天我们谈一谈什么是经济发展。

这个概念大家差不多都能理解，但是又好像有点模糊。很多朋友马上联想到，中国现在是世界第二大经济体，算不算经济发达呢？有人很骄傲、自豪，但是有人总觉得好像有些隐忧。

为了更好地理解这个问题，我再问大家一个问题，世界上人均收入最高的国家是哪个？它算发达国家吗？直觉告诉你，经济发展或发达好像还意味着些什么。

好，今天我们就来探讨一下，什么才是真正的经济发展。

它应该包含三层含义。

第一，经济量的增长。它是经济发展的物质基础。空口白牙说经济发达，没有量的积累也没人信。中国、中东地区和很多发展中国家就处在这个阶段。

第二，经济结构的优化。它是经济持续发展的关键。比如技术结构、产业结构。如果不合理，经济就会在低水平徘徊，甚至难以为继。很多国家靠卖资源度日，确实令人担忧。当然靠卖内衣、鞋袜、台灯、玩具等，国家也不会强大。

再比如，分配结构、消费结构。如果社会收入两极分化，或者大家只存钱不消费，市场就会消失，经济就会失去活力。

第三，经济质量的提高。这才是经济建设的真正目的。是指一个国家和地区的政治稳定、经济效益高、文化先进、社会和谐、生态环境良好、人民健康富裕等。

所以，“经济发展”不能简单地和经济“量的增长”或“货币储备”画等号！

国际贸易的贡献——心态是关键

此前，我们讲了太多的国际贸易对欠发达国家的不利，难道国际贸易就真的只是对发达国家有利吗？

在过去，帝国主义扩张依靠武力。拿破仑的铁蹄曾经践踏欧洲，但同时也扫荡了欧洲的封建制度，把民主和自由的种子播撒在欧罗巴人的心间。而告别了封建制度的欧洲各国也继而迅速发展。

现在，发达国家的发展在一定程度上依靠对欠发达国家资源、环境、劳动力的掠夺，总比军事掠夺要文明和进步多了。而且随着资金和人员的投入，先进的社会形态、科学技术、管理科学、思维模式等也逐渐浸润着欠发达国家的国民。这就是在国际贸易中发生的“文明的外溢”。即便是在一个国家内部，发达地区与欠发达地区的合作，不也是建立在资源掠夺、贸易侵略的基础上吗？

无论是日本在明治维新之后的腾飞，还是中国改革开放之后所取得的举世瞩目的成就，都一再说明，面对不可阻挡的外来文明，心态是关键。如果能主动汲取发达国家社会发展精髓，国际贸易就是民族崛起的契机。当然，如果不能很好地利用国际贸易，只能加深国民的贫困和苦难。

有人说，我们永远不做国际贸易行吗？中国的清政府曾经闭关锁国，使自己与发达国家的差距越来越远，最终被枪炮打开了大门。再者就是非洲的一些部落，他们的生活空间被文明社会挤压得越来越小，有的干脆开展旅游业，把自己当成落后文明的展品。

现代科技把世界各国紧紧相连，国际贸易使国家间的合作日益加深，发展已经不再是封闭舞台上的自我演绎。

第三章

汇率——一把斧头两只羊的游戏

什么是汇率——一把斧头两只羊

今天，我跟大家谈一谈汇率。

很多朋友一听汇率就觉得高深莫测，其实很简单。

我们在一般市场上买东西，每一件商品都有标价，要么是人民币标价，要么是美元标价，总之，总有一种货币来量度它，这就是货币的价值尺度。

而在货币市场上，你面前并排放着美元、英镑、欧元、人民币、日元……请问，它们多少钱一张？你会发现，它们都是钱，再也找不到可以衡量它们的价值尺度了。

进而，你会突然发现，货币市场，是一个失去了价值尺度的原始市场。交易的形式又回到了物物交换，没有了价格，都变成了兑换比率。

在原始社会，如果 1 把斧头可以换 2 只羊，那么斧头兑换羊的比率为 1:2；

在货币市场，如果 1 美元可以换 6 元人民币，那么美元兑换人民币的汇率为 1:6。

影响汇率的因素

货币市场既然也是市场，就有和市场一样的规则。影响汇率的因素无非就是：

第一，质量。比如欧洲，政局稳定、物价平稳，因此，欧元保值能力强，就受欢迎；反之，一些国家战乱频仍、通货膨胀严重，它的货币也不受欢迎。

第二，数量。如果一种货币质量很好，大家都争着兑换，是不是一下子就变得紧俏了？于是就升值了；相反，大家都抛售一种货币，这种货币在市场中就会过剩，于是就贬值了。

第三，销量。如果某种货币用途很广，比如中东地区的石油都必须用美元结算，而且美元几乎在全世界都能花，当然受欢迎。你会追捧一些地域狭小、使用范围很有限的小币种吗？

第四，升值预期。请注意，我这里说的是“预期”而不是“空间”。有升值空间不一定马上升。而预期是别管该不该升值，只要大家觉得它该升值了，就一定会抢购，结果必然升值。比如前一段人民币的升值过程就引起了广泛关注；再比如，每个国家银行的存款利率比别的地方高，或者某个国家的项目明显利好，或者某个地区出台了鼓励引进外资的优惠政策等，都会引起升值预期。

如果大家都认为某种货币要升值，比如人民币，它是不是很受欢迎？如果某个国家银行存款利率比别的地方高，你是不是很想兑换它的货币呢？

总之，货币市场也是市场，具有一切市场特征。在普通市场上有囤积居奇、哄抬价格的现象，在货币市场，同样可以通过对以上几方面的炒作，或发布欺诈信息，获取暴利。

浮动汇率——自动平衡器

我们已经知道，进口和出口各有利弊，热衷或偏废哪一方面都不好。而且，人为地调整进出口不会有什么效果，之前我们提到的利益集团总是会为自己的利益左右公共政策。那么，如何调控呢？浮动汇率就是一个很好用的工具，它在国际贸易中起到了一个自动平衡器的作用。

如果 A 国的商品物美价廉，其他国家就想多买。你买人家的东西，总得用人家的钱吧。你多买，他多买，A 国货币是不是就紧俏了？一紧俏是不是就升值了？一升值对于进口国就等于涨价了，对吗？一涨价别的国家就买不起了，A 国就出口不了，对吗？

相反，如果 B 国的商品质次价高，就没人买，B 国货币就没人要，别的国家的 1 个美元能兑换一堆 B 国货币，这样呢，对于别的国家就显得 B 国的商品也就不算贵了，多少也能出口一些。

总之，理论上的浮动汇率制就像在各国门前设立了一个自动升降的门槛。既不能吃得太多，也不能失血过多。

因此我们说，国内市场中商品的供求平衡依靠价格杠杆调节，而在国际贸易中，各国之间的贸易平衡则依靠汇率浮动得以调节。

汇兑风险——易变的财富

浮动汇率制度确实不错，但是也带来不少麻烦。

假如你是一个商人，今天向美国发送了一批价值 1 亿美元货物，但是，轮船的行进、出关入关手续、对方验货的时间等可能要花三个月的时间。而在此期间汇率的变化对你的收益有着很大的影响。

如果你和美国公司用美元结算，现在美元和人民币的汇率是 1:7，你本应该收入 7 亿元人民币。三个月以后美国人如约付款 1 亿美元。假设这时候人民币升值了，汇率变成了 1:5，你最终可以在国内兑换 5 亿元人民币。而你 2 亿元平白的损失就叫“汇兑风险”。

当然了，如果三个月后人民币贬值了，汇率变成了 1:9，你就可以兑换成 9 亿元，比预计多赚了 2 亿元。

汇兑风险来源于汇率市场的波动。如果你不是炒外汇的，只想集中精力做进出口贸易，汇兑风险非常让人头疼，不管是赚是赔，总感觉像在赌博。

有的朋友说，如果我就和美国人直接以人民币结算不就没有风险了吗？好主意！不过这等于把风险转嫁给了美国人，他们可就不愿意了。

那么，有没有办法化解风险呢？请听下回分解。

外汇储备与通货膨胀——多余的就是有害的

按说外汇储备与国内通货膨胀应该是不搭边的事情，但是，如果一个国家实行外汇管制的，这两件事情就有关系了，并且关系还十分密切。

外汇管制的好处毋庸置疑。一是可以保护自己的货币发行权，以免本国经济受他国控制；二是可以有效阻断外国货币的波动（比如外币通货膨胀）对本国经济的影响。但是也会带来负面影响。

我问大家一个问题：在中国，人们在街头是不能用美元购物的。但是，如果你和朋友们做国际贸易挣了4万亿美元，怎么办呢？是不是要去央行换成人民币呀？

如果你是央行行长，如果按1:6兑换，怎么样才能拿出24万亿的人民币呢？如果你不是神仙，估计你就只有印钞票了。

OK，奇特的现象出现了——

1. 外国人用纸换取了价值4万亿美元的商品，过上了幸福的生活。

2. 政府拥有4万亿美元的储备，国际地位迅速上升，老有面子了。美国人热情了，希腊人来了，非洲的中国油田建起来了，叙利亚枪声一响，油田归别人了。

3. 而老百姓呢，多拿了24万亿人民币，却发现国内市场的商品没有怎么增加，买什么什么贵，于是通货膨胀了，连同你以往的存款一起，财富缩水了。

朋友们，这就是为什么中国老百姓参与了国际生产，却没有享受到相应成果的原因。

有人问，那多少外汇储备合适呢？

问题的核心是要弄清楚我们为什么要储备外汇。储备外汇主要是为了购买自己本国没有的商品。从国家的角度看，只要储备能够维持购买发展所必须商品的外汇量就够了，多余的外汇都是有害的。

汇兑避险——提前或延期支付

汇兑风险来自于交易时间与支付时间时间间隔内汇率的变化。如果之间没有时间差，或者汇率不变化，问题不就解决了吗？

有一种最简单的办法，就是别等三个月以后再货到付款，“麻利儿地”现在就付，省得夜长梦多。不过这好像只适合卖方市场货物紧缺的时候。

如果做不到这点呢？三个月后汇率又真的不合适，怎么办？那你就把外汇在手里再多捂一阵吧，等觉得汇率合适了再兑换成本币。

有的朋友说，你这叫什么办法，一点科技含量也没有。对，是简单了些。

想知道其他的办法吗？请听下回分解。

汇兑避险——利用贷款避险

当你在为汇兑风险发愁，在为是否向美国发送价值 1 亿美元货物而左右为难的时候，突然有一个朋友给了你一个建议。

他说：朋友，不就是 1 亿美元吗，你今天只管发货，我先借给你 1 亿美元，你该干吗干吗吧。等到 3 个月后，美国人支付你 1 亿美元的时候，再还给我不就行了。

你一听，哎，是呀！发货当天收到美元，汇率没变；三个月以后还是还朋友美元，也不存在兑换问题。这个方法不错！

可你总是心里总是过意不去，就说：哥们，谢谢你帮忙，这样，这 1 亿美元算我贷款，我到时候按银行的利息给你。

可是你转念一想，何必欠他一个人情呢？我直接到银行办理 3 个月的 1 亿美元的短期贷款不就行了！

问题就这么轻松解决了。但是不要忘了，贷款是有利息的。因此，是否选择这种避险方法自己要计算一下成本，如何理财也很重要。

现在我们讨论一下如何处理贷出来的这 1 亿美元。

如果你投入再生产，时间就是金钱，没说的。如果暂时不需要投入生产呢？

如果放在银行，你会有储蓄利息，当然它赶不上商贷利息，因此可能还会亏一点利差。

如果你绕过银行，直接放贷，说不定能持平。

如果你有好的短期投资项目，说不定还能赚一点。

总之，是商人就要精明些，精打细算才能发大财。

汇兑避险——在远期市场避险

当你向美国发送价值1亿美元货物的时候，内心充满了惆怅，生怕3个月后汇率变化给自己带来损失。心想，要是能找个人，愿意在三个月后仍然按今天的汇率和我兑换人民币就好了。有这种人吗？上哪里去找呢？

好的，我来回答你的这两个问题。

第一，一定有这种人，并且不在少数。因为除了极特殊的情况，大家对未来汇率变化的判断一定存在分歧。就像炒股票一样，同一只股票你认为还要跌，可有人认为该抄底了，无论你什么时候挂单，挂多少，都有人和你交易。

第二，这种人一定在外汇的“远期市场”。因为大家对未来汇率变化都无法预测，都想有一个稳定的汇率环境，因此，很多商人就聚在一起相互签订兑换货币的日期、金额、汇率等协议，这就形成了外汇的远期市场。一旦双方签订协议，不管亏了赚了，谁也不许反悔，必须在约定的日期进行交易。

你一定又会问第三个问题，这个市场在哪里呀？我这么忙，怎么会有时间去逛远期市场啊？

别担心，现在的银行都会提供这种业务。你只需要和银行签订合同就可以了。银行的金融市场部门会罗列出很多时段的汇率，你可以挑选，选定以后，银行会将你的这张单子要么拆分成小块，要么与其他单子合并成大块，一天24个小时和世界各地的外汇远期市场和其他金融市场进行交易。所有这些复杂的操作你都不需要知道，只需到期按合同和银行兑换就可以了。

汇兑避险——在期权市场避险

当你准备向美国发送价值 1 亿美元货物的时候，内心一定犹豫不定，生怕 3 个月后汇率变化给自己带来损失。

正在这个时候，有一位大哥对你说：“兄弟，发货吧，3 个月后汇率一定会向有利于你的方向发展。”

你一定觉得好笑，心说：“不是你的钱，你当然不害怕了。”

但是那个人又说：“如果汇率变化有利于你，赚了算你的；如果汇率变化不利于你，我去找人，以咱俩协商的汇率和你兑换。口说无凭，立字为证。但是，你得交点保护费，大约在你保额的 1.5% 上下。”

有人打保票这多好呀。保护费一交，你就发货了。三个月后，1 亿美元到账。

如果汇率有利于你，那你就在家偷着乐吧；

如果当时汇率不利于你，要赔了。不用担心，拿出字据，找那位大哥，按合约的汇率兑换就可以了。

你头脑中一定有三个问号：

第一，这位大哥是谁呀？

第二，我交的保护费是干什么的？

第三，他找的那个和我兑换外汇的“倒霉蛋”是谁？

好，我来回答你的这三个问题。

第一，这位大哥的名字叫“期权市场”。上次我们讲到，对未来汇率的变化大家存在分歧，因此，投资者、投机者、生意人等，大家凑在一块，担保、交易都方便，于是便形成了货币的期权市场。

第二，你交的保护费叫“权利金”，保证你行权时别人不能赖账。权利金中的一部分给了那些你行权时和你交易的“倒霉蛋”。

第三，那些“倒霉蛋”就是预测失败的人。但是，如果他们预测对了，就可以赚取你权利金的一部分，在他们眼里，你不过

是个神经质的“小傻瓜”。

OK，按说你做到这些就已经算是避险了，但是你还可以再做一步，把从期权市场兑换出来的人民币再拿到现货市场，兑换成美元，和1亿美元的差值就是你多赚的美元，等到汇率再有利于你的时候，再把美元兑换成人民币，你不就赚了?!

大家发现了吗？在期权市场，汇率变动不利的时候，你反倒可以盈利，而且，变动越剧烈，收益越大。

好了，朋友们，这就是我要和大家分享的“在期权市场避险”。

汇兑避险——经营国际分散化

此前我们讲了很多关于汇兑避险的方式，貌似科技含量很高，但是也确实复杂，有没有更容易理解操作的方式呢？跨国企业为我们做出了很好的尝试。那就是“经营国际分散化”。

也就是说，企业将设计、采购、生产、销售、财务等分散在世界各国。因而，企业管理部门能及时发现位于世界各地各分厂的成本变化和利润变化。这些变化将极大地刺激企业去改变经营策略。

比如，一家美国公司发现人民币升值后，中国工人的工资吃去了很大利润，因此就可以缩减中国工厂规模，把销售重点放在中国，而将印度的工厂规模扩大。这样，不仅能避免汇率变动带来的损失，而且还能从中获利。

相反，如果一个企业没有经营国际分散化，而是一个纯粹的国内企业，那就只能承受汇兑风险的全部结果了。

汇兑避险——筹资分散化

俗话说，不能把鸡蛋放在一个篮子里。货币也是一样。大家发现没有？各个币种的比值是此消彼长的。

比如你手里的钱全部是 100 万美元，如果欧元升值，美元就会贬值，你就会遭受损失。如果你事前把其中的 50 万美元兑换成欧元，那么，无论欧元或是美元升值还是贬值，而你手中货币的购买力是几乎不变的，对吗？这就是货币一篮（揽）子政策，目的就是为了冲抵汇率变动带来的损失，适应货币多元化的趋势。

汇兑风险——互换货币

我问大家一个问题，30年前，如果你的产品出口日本，挣来的是日元呢？还是美元呢？

直到现在，仍然是以美元为主。因为美元是准世界货币，是国际贸易的结算单位。日本人要先把日元兑换成美元，支付给你，你再将美元兑换成人民币。期间汇率的变化令人捉摸不定。有什么办法来回避汇率的变化呢？

现在通常的办法就是“货币互换”。

比如中国政府和日本政府定期互换价值数十亿美元的人民币和日元，相当于相互贷款，利率也要随着币种走，需要定期结算。但关键的是人民币和日元使用固定汇率，免去了浮动汇率产生的不确定因素。

这样，中国企业就可以在国内直接兑换日元，支付日本企业；日本企业也可以在日本国内直接兑换人民币，支付中国企业。而且不用考虑汇兑风险，可以专心致志做生意。

目前，货币互换在非美元区国家之间非常流行，对美元的霸主地位提出了挑战。

货币互换不仅可以在国与国之间互换，在不同国家的企业之间，企业与另一个国家的银行之间也可以进行货币互换。

固定汇率——摆平汇兑风险

之前我们讲了七种汇兑避险的办法。除此之外，还有银行间的汇兑风险控制 and 汇兑风险的会计性风险控制等，因为离我们比较远，就不在这里赘述了。

总之，大家觉得还是挺复杂的，对吗？

而且，我们的讲解也仅是理想的逻辑的分析，在应用的过程中还涉及很多成本问题，究竟是否要避险，采取哪种方法避险，还是几种方法组合避险等全凭工作的磨炼。

有的朋友说，应对汇兑风险太浪费精力了，如果全国所有企业都忙着应对汇兑风险，那是多大的人力、物力、财力的浪费呀，有没有什么办法把汇兑风险一股脑全解决了呢？

有，朋友们，这就是我们总是听说的“固定汇率”。

固定汇率就是由国家自主决定自己货币与其他国家汇率的比值。朋友们该问了，你说多少就多少吗？当然不是，你还要承诺，能在国际货币交易市场上通过公开操作，保证这个比值不变。

比如，我们指定美元和人民币的汇率为 1:7——

有一天，世界货币市场上汇率变成了 1:6，人民币升值了（物以稀为贵），说明人民币需求量大了，这倒是简单，我们在市场上卖出人民币换取美元就行了，直到汇率变成 1:7。人民币要是不够呢？自己的钱，印呗！

接着美元和人民币的汇率变成了 1:8，人民币贬值了（东西多了就便宜了），说明市场上人民币太多了，怎么办？就需要我们卖出美元买进人民币，直到汇率变成 1:7。美元要是不够呢？别的国家的钱，你也印不了。

中国问题不大，外汇储备多，谁也拼不过。要是小国家就麻烦了。比如泰国，甚至英国。如果没有足够外汇储备来平衡外汇，就只能放弃固定汇率，恢复浮动汇率，而带来的后果更是灾难性的。

有的朋友问，固定汇率这么大风险，为什么还有很多国家喜欢用它呢？

原因很简单，因为这是要解决企业的后顾之忧。尤其发展中国家的企业，一般没有应对汇兑风险的能力，能生产或者保证质量就不错了，需要国家出面摆平汇兑风险。因此，很多发展中国家在使用固定汇率。

固定汇率下货币的升值与贬值——双刃剑

朋友们，问你们一个问题，在固定汇率下，你们希望自己国家的货币升值还是贬值？

有的朋友沉默了，因为被媒体的炒作弄糊涂了。

如果我问一个小朋友，你希望你手里的钱能买很多东西呢，还是希望你手里钱只能买很少的东西呢？那个小朋友一定很纳闷地看着我，心说：这人是不是有病啊？

那个小朋友的直觉是对的。自己的钱坚挺有什么不好的呢？只能说明自己的金融业运行健康，贸易发达，能换取更多的物质财富。

有朋友问，那为什么很多国家希望自己的货币贬值呀？

来自于两个方面：

第一，之前我们在贸易中讲到，市场是社会生产力要素。很多国家希望通过本币贬值，使商品的出口价格降低，从而赢得国际市场，刺激国内的技术进步和社会进步。

第二，之前我们也讲到过，很多国家政府希望通过出口积攒外汇，以便在国际事务中增加自己的话语权；还可以拥有足够的资金应对金融动荡。

而以上两方面的诉求都建立在本国货物顺利出口的基础之上。

在出口国价格不变的情况下，如果本国货币升值，那么进口国的成本就会增加，会减少进口，因此导致出口国出口量下降，外汇收入减少。相反，如果出口国货币贬值，进口国的成本就会降低，会增加进口，因此出口国的外汇收入就会增加。

这就是很多国家希望本国货币贬值的原因。

当然，我们之前也讲过：过多地出口等于将自己的财富放在别人的手里；如果在外汇管制的条件下，还会引起本国的通货膨胀等一系列问题。通过自贱的贬值手段，即便积攒了外汇，但同时也贱卖了自己的劳动和资源，也冲击了别国的经济，真可谓

“伤人 80，伤己 100”。

因此，货币贬值，是在国家发展过程中的权宜之计，绝不是治国的良方。

倾销

固定汇率的初衷是为了消除汇兑风险，使企业安心生产、销售。

但是，固定汇率还有一个特性，就是汇率自己说了算。这就大有文章可做了。之前我们讲到，不同的政府，对自己货币的升值和贬值有不同的要求。因此，固定汇率就可以根据政府的需要随意确定。

上次我们讲到，很多国家很希望为了开拓市场很希望自己的货币贬值。一个美国的朋友告诉我，2010年正值国内猪肉价格高峰时期，他在美国超市买了一个大猪肘只花了2美元，回来要做酱肘花，需要一段麻绳，而麻绳是美国产的，却需要7美元。货币市场对这种贱卖的行为倒是不排斥，谁不喜欢物美价廉的商品呢。

但是请注意，这对于进口国的消费者来说是件好事，但是对于进口国同样产品的生产者来讲就是噩耗。因为进口产品占有价格优势，无疑会减少本国生产者的销售量，导致他们的失业，甚至一个行业的凋敝，最终导致社会的不稳定，这就是我们通常听到的“倾销”。

如果你是进口国的领导人，你是喜欢一大堆便宜货呢，还是喜欢社会稳定呢？一定是社会稳定，因为不稳定，你的官帽也戴不稳。因此，你会坚决抵制低价进口，什么反垄断法、反倾销法、提高关税等贸易保护措施等一股脑伺候，结果出口国的出口被遏制，失业率增加，社会出现动荡。

因此，为了增加出口可以适当贬值本币，但是不要太过分。

固定汇率的确定——拒绝投机

我们知道，过多的进、出口对任何一个国家都是不利的。浮动汇率制就像一个自动升降的门槛，避免一个国家过多的出口和过多的进口。而固定汇率就好像在自动门槛上加了个插销，门槛不会动了。这就容易出现两个问题，要么你的货币价值被定高了（高估）了，要么你的货币价值被定低了（低估）了。如果锁定的价值和市场价格偏离太远，就会有麻烦。

我们首先来看看，假如你的货币被过分低估（也就是过分贬值）的情况。

以前我们讲到，很多国家出于种种原因希望自己国家的货币贬值。但是如果你的货币过分贬值，就容易对进口国形成倾销，而进口国将通过反垄断、反倾销等制裁手段或者提高关税等贸易保护措施等，逼着你的货币升值。

你的货币一旦开始升值，麻烦可就来了。

要是猛一升值，一步到位，相当于出口价格猛然提高，进口国肯定会取消进口，而企业来不及适应，结果是纷纷倒闭，经济萧条，社会动荡。

要是一点一点升呢？我们讲过，影响汇率的因素里面有一个升值预期。大家都知道你要升值，就会争着用别的货币兑换你的货币。货币市场也是物以稀为贵，你的货币一少，一定会升值，而你又坚持不升值，只能投放更多的自己的货币。但是钱从哪里来呢？1. 可以通过发行债券、银行拆借等金融手段募集资金。不过这样好像效率有点低，操作太复杂，压力比较大。2. 直接印刷货币，投放市场。反正是自己的货币，有发行权。不过这会损失的是你的信誉，属于饮鸩止渴型，一种失去信用的货币的命运实在不容乐观。

好了，就算挺过去了，你的货币等终于升到头了，原来进来的热钱一看，觉得已经无利可图，一定会将自己手中你的货币全部兑换成外汇并撤离。你的货币升值后他们兑换回来的外汇和你

的货币升值前他们投入的外汇的差值就是他们的利润，这就是投机者的套利行为，而你将损失一大笔外汇。

下面，我们再来看看，假如你的货币被过分高估（也就是过分升值）的情况。这种情况更加危险。

第一，过分高估自己的货币，就意味着你的钱里有水分，相当于你往金币里掺假了。做国际贸易的谁都不傻，因此你很难买到国外的商品，影响进口。除非你的钱像美元一样，知道你高估了也没办法，谁让你的钱是准世界货币呢。

第二，由于人们都发现你高估了自己的货币，所有人都会预感到你的货币将会贬值。因此，你的钱就像烫手的山芋，人们会争相抛售。这样，在货币市场上你的货币就真的会贬值。但是你仍然要坚持固定汇率，这就需要你动用外汇储备，在货币市场上购买自己的货币，以使自己的货币在货币市场上减少，直到把你的货币再升值起来。不要忘了，这些外汇都是你的血汗钱哪！

而且你手中的外汇一旦用完，就再也无力维持固定汇率了，唯一的出路就是放弃固定汇率，实行浮动汇率。而这就会引来一个恶魔——金融危机，它将吞噬你的一切财富。

因此，固定汇率的确定还是要回到它自己诞生的初衷，要根据市场的实际需求来确定，任何投机的行为，都将招致灾祸。

黑市

我们听到“黑市”就有一种好奇的感觉。

有的朋友说黑市就是在天黑后开始营业的市场。哈哈，那叫“夜市”，和“早市”对应。

那么，什么是黑市呢？黑市是相对正规市场（我们暂且称之为“白市”吧）而言。而它的存在只有一个原因，那就是“白市”的价格偏离了供求关系确定的价格。

举个例子。计划经济的前苏联为了快速发展工业，长期实行工业、农业产品的不等价交换的“剪刀差”，也就是故意压低农产品价格，抬高工业产品价格。由于农副产品价格过于低廉，严重伤害了农民的生产积极性，造成了全社会物资供应的紧缺。农民养鸡、养猪也只是为了自己消费，而不愿意拿到市场上交易。

有需求就有市场，于是人们逐渐开始私下交易农产品，而交易价格一定高于国家规定的价格。我们把很多分散在不同地点、在不同时间私下交易的现象称为“黑市”，它不一定是有形的市场。从这个角度来讲黑市并不“黑”。但是黑市毕竟缺乏监管，交易也不受法律保护，因此经常出现欺诈事件。从这个角度来讲，黑市也确实挺“黑”的。

货币作为一种商品，也可以在黑市兑换。

黑市汇率和其他商品的黑市价格一样，也反映市场的供求，交易过程中也会出现欺诈事件。当固定汇率偏离市场应有的汇率的时候，黑市就开始活跃；当固定汇率接近市场汇率的时候，黑市就销声匿迹了。

固定汇率制与金融风暴——固执己见的恶果

假如你是一位银行家，在一个平静的早晨突然来了一位很有经济实力、信誉非凡的绅士，他要进行大额贷款，几个月后会连本带息回报你的慷慨。请问你愿意吗？

我想任何一位银行家也没有拒绝财富的理由。1997年6月，泰国的很多银行家就被这种“好运”砸到了头，他们欣喜若狂地签了约。

插一句，之前我们讲过，大部分发展中国家都对固定汇率制情有独钟，泰国也不例外。

几天之后，那些从泰国银行被贷出来的泰铢在货币市场上被猛然抛售，泰铢与美元的比价应声跌落。跌就跌呗，也没啥。但是不要忘了，泰国是个实行固定汇率制的国家，为了维持泰铢与美元的固定汇率，泰国中央银行必须在货币市场用大量的美元储备去购买泰铢。

要说这些被恶意抛售的泰铢的数量对于泰国来讲也不算什么，但关键是它造成了恐慌。国外的投资者一看手中的泰铢要贬值，慌忙到银行挤兑美元；泰国股市上人们也争先恐后地抛售以泰铢计价的股票，兑换泰铢，而后再兑换美元。泰铢急剧贬值，股价一落千丈，而美元却更加紧俏。

只有区区300亿美元储备的泰国很快就“弹尽粮绝”，无力维持固定汇率，宣布汇率自由浮动。结果泰铢以更加猛烈的速度贬值。

那些金融大鳄只需用少许的美元就可以购买足够的泰铢还给泰国的银行。而泰国的银行家们握着一大把贬值的泰铢一点也乐不出来，几十年用汗水换来外汇全部奉还给发达国家，几乎一夜之间，国家经济又返回到了几十年前。

随后，国际金融大鳄们又移师新加坡、马来西亚、印尼、韩国、日本……重创着这些实行固定汇率制的出口型国家。最后在中国香港和俄罗斯受挫，因为中国和俄罗斯的外汇储备实在太多

了。而这些金融大鳄的失败，又引发了欧美金融市场的剧烈震荡。

这就是由于固定汇率制引起的亚洲金融风暴。同样的风暴在英国实行英镑与欧元固定汇率制的时候也同样发生过。

固定汇率制——金融风暴的惊天绝密

朋友们，据我所知，在亚洲金融风暴中，金融大鳄们赚得盆满钵满。你们有没有兴趣也策划一次金融风暴？好，那就让我们一起策划一次吧。我们还拿泰国为例。

首先，我们要有必胜的信心和把握。因为这是一场战争，一旦开战，不是你死，就是我活。如果不能胜利，那就死无全尸。好在，我们在暗处。

第一阶段，我们要准备足够的弹药。

第一步：筹钱。俗话说，一个好汉三个帮。因此，你可以建立一个基金，向投资者保证丰厚的回报，募集社会资金。当年，量子基金中索罗斯的本金只占 5%，另外 95% 的资金来自筹借。资金量已扩大为原来的 20 倍。

第二步：购买金融证券。索罗斯当年用一千美元，至少可以买进价值五万美元的长期债券，资金量再次扩大 50 倍。

第三步：贷款。请问，金融证券能发动金融风暴吗？当然不行，所以要把金融债券变成现金。我们可以到银行，用手中的金融证券作抵押进行贷款。如果我们是一个信用良好的公司，甚至可以采用信用贷款的方式，无抵押、无担保贷款，并享受低息的优待。不过，我们这次要尽量在泰国银行贷款。因为当我们还款时，泰铢就不值钱了。到最后，大家就明白了。

第四步：圈钱。大家还记得股票市场中的“卖空”吗？我们可以来到股票市场，只需交一些手续费和保证金，便可以与券商签一纸协议：借来大量以美元和泰铢计价的股票，保证几个月以后把股票还给他。一转身，把借来的股票慢慢卖出去，兑换成美元和泰铢。资金量再扩大 50 倍。要注意，我们这次仍然要尽量在泰国股市卖空。因为当我们还股票的时候，以泰铢计价的股票就不值钱了。到最后大家就明白了。

朋友们，算一算，你手中的钱已经扩大为原来的 $20 \times 50 \times 50 = 50000$ 倍了。

OK！现在，你手里已经有了足够的美元和泰铢。

但是我必须要说，我们可以这样策划，但未必能实施。因为无论是融资，还是购买高信誉、高回报率金融产品，或是得到银行贷款以及优惠利率，都不是一般人所能做到的。即便计划丝丝入扣，可我们就是干不成，或许这根本就不是智力、实力和信誉的问题。这个问题我们下次再讨论。

下面进入第二阶段。

第二阶段，准备好盛放钱币的仓库。发动战争不仅是为了打败对手，关键是要获得战利品。我们建立仓库的前提是我们必须胜利，也就是说一定要使对方的货币大幅贬值。

大家还记得我们在讲“汇兑避险”中的“期权市场”和“远期市场”吗？这个原本为规避汇兑风险设计的市场，在投机商的手里却成了财富的绞肉机。为什么会这样呢？因为这两个市场存在的机理都是没有人能够预测市场的走向。而这次我们却知道市场的走向，因为我们是阴谋家，知道市场的内幕。

请大家记住我的话：任何金融市场，只要有参与者知道内幕，市场马上就会变成杀人场。

好了，下面我们建立仓库。

建立第一个仓库：我们可以在“远期市场”找一批“守信的”商人，几个月后，按目前汇率，以泰铢兑换美元。

建立第二个仓库：我们还可以在“期货市场”和“期权市场”签上一堆合约（以后会讲），几个月后，按目前汇率，以泰铢兑换美元。

好了，现在万事俱备，只等发动战争了。

第三个阶段，发动战争。战争瞬息万变，不但要保证胜利，而且要及时扩大战果。

第一步，在货币市场上抛售泰铢，兑换美元。为了保证泰铢与美元的固定汇率，泰国一定会动用美元储备收购泰铢。如果顶不住，泰国还一定会联合其他国家一起凑美元来收购泰铢。要压倒一个国家和联合体谈何容易，他们的资金量可比我们庞大多

了。但是，千万不要放弃，否则我们会必死无疑。

有一点不要忘记，我们抛售泰铢使之贬值的行爲，会在泰国全社会引起恐慌。无数投资者看到泰铢贬值，有两个反应：一是会急忙跑到银行，把泰铢兑换成美元；二是在股市抛售以泰铢计价的股票，用以变现泰铢，再兑换美元，此举必将导致股市价格狂飙直下，直至崩盘。这两个反应都会使美元更加紧俏，泰铢更加贬值。

这时候，泰国政府也会有两个反应。

一是紧缩银根。他们已经发现了我们的伎俩，“哦，原来你就是那个贷款泰铢的绅士呀！”于是，停止放贷。有人问了，连国内企业也不贷了？不是不想贷，关键是怕这些企业拿了泰铢再转贷给我们。这可不打紧，一批国内企业资金周转困难，将纷纷倒闭。没有了商品的支持，泰铢的贬值趋势会更加明显。

二是出台限制兑换美元的措施。比如美元兑换额度控制、大额提款（泰铢）受到限制等。而这类举动势必产生两个恶果：一是进一步加剧人们兑换美元的渴望，再一次助长美元升值，泰铢贬值，黑市盛行；二是使老百姓产生误判（一般老百姓不明事理），以为银行出事了，以后连泰铢也取不出来了，于是慌忙去银行提款，发生挤兑（我们知道，现代银行建立在准备金制度上，所有银行的弱点就是怕挤兑），最终可能使银行倒闭，全社会陷入一片慌乱。如果泰国敢印刷泰铢应对眼前的窘境，那么等待泰国的必将是汹涌澎湃的通货膨胀，和泰铢更加剧烈的贬值。

第二步，在货币市场上抛售美元，兑换泰铢，赚取利差。为了保住泰铢与美元的汇率，提高泰铢的吸引力，让大家不要再抛售泰铢，泰国政府只有一条路可走，那就是提高泰铢的储蓄（存款）利率。他们以为这样就可以让大家停止抛售。

这时，你要乘势而上，将手中的美元兑换成泰铢，再狠赚一笔泰国银行提供的优厚的利息，使你泰铢的资金量进一步扩大，为下一次更大规模地抛售泰铢积蓄力量。

第三步，更加猛烈地抛售泰铢。银行不能放贷，各行业逐渐

凋敝，没有经济来源的银行怎么能长时间地承受储户存款的高利率呢？过一段时间，利率一定会降下来。请注意，这就是你冲锋的时候了。拿出所有的泰铢抛售吧，社会将再度恐慌，重新掀起抛售泰铢的狂潮，花尽泰国国库中的最后一个美元，彻底击垮泰国央行，使他们最终放弃固定汇率，实行浮动汇率。

但是千万不要松气，你要继续死命地抛售泰铢。正所谓“宜将剩勇追穷寇，不可沽名学霸王”。直到泰铢和美元的汇率以及以泰铢计价的股票价格像断线的风筝一样飘落，直到泰铢像废纸一样被到处丢弃，直到泰国人民像丢了魂一样绝望地奔走呼号。

第四个阶段，丰收美元。好了，现在的泰国已经无防可守，无计可施，是我们丰收的季节了。用你手中黄金般的美元随意收购废纸一般的泰铢。然后——

启动第一个仓库：拿出在“远期市场”与那些“守信的”商人签订的一堆协议，掏出废纸一样的泰铢给他们，要求他们按协议汇率兑换美元。否则，法律伺候。

启动第二个仓库：拿出在“期货市场”和“期权市场”签订的一堆合约，同样，掏出废纸一样的泰铢给他们，连话都不用说，直接在结算所（以后会讲到）兑换美元。

第五个阶段，善后走人。现在你赚得真是盆满钵满呀！想走吗？不，不，不，有两件事情你还没有处理。

一、银行的贷款还没还。没问题，在泰国，你只需随便收购足量的臭大街的泰铢，还他就是了。

二、证券商的股票还没还。没问题，在泰国，你只需随便收购足量的臭大街的泰铢随便抄个底，还他就是了。

现在大家明白为什么要在泰国银行贷款泰铢，为什么要在泰国股市卖空以泰铢计价的股票了吧！

OK！战争结束，一切都那么令人鼓舞、满意，只管拿钱走人，哪怕身后洪水滔天！

固定汇率制——痛定思痛

我们在谈到亚洲金融危机的时候，有四个细节值得我们注意。其一，索罗斯积聚资金的能力怎么会如此之强，动作如此之快？其二，是在印尼宣布继续坚持固定汇率制时，遭到了欧、美的一致反对，国际货币基金组织还扬言要撤回对印尼的援助。其三，索罗斯在香港和俄罗斯失败后，引发了欧美金融市场的剧烈震荡。第四，索罗斯倾尽所有去对抗一个国家，失败后按理说必须按协议融资利率、融券费率交给远期市场、期权市场，缴纳股票市场费用和手续费，支付银行贷款利息和承诺的股东分红等，一定把他搞得焦头烂额。要是个普通人，一定会跳楼，但是他依然风光地频繁出现在聚光灯下。

这四点足以说明，索罗斯绝不是一个单枪匹马的英雄。他的背后是欧美发达国家的共同意志。

亚洲金融危机是固定汇率制和浮动汇率制之间的一场博弈，实质是发达国家和发展中国家爆发的一场争夺世界市场的金融战争，索罗斯不过是一个幕前的玩偶。目的是想打压那些通过固定汇率蚕食世界市场的发展中国家。

让我们来分析一下谁是最后的赢家吧。

在亚洲金融风暴中，发展中国家几十年用汗水换来的外汇全部奉还给发达国家，几乎一夜之间，经济又返回到了几十年前。我听说，韩国人很爱国，为了稳定汇率，把金首饰都卖了。可是你想想，金首饰必须兑换成美元之后，再购买韩元，才能起到稳定汇率的作用。但韩国人根本不缺韩元，而是那些手里有美元的人用纸换走了他们的金首饰。这种挣扎只能更加倾家荡产。亚洲金融风暴中，毫无疑问的是发达国家赢了。

有朋友问，索罗斯不是在中国和俄罗斯受挫了吗？他们不是损失惨重吗？是不是中国和俄罗斯赢了？这个问题问得非常好。

中国和俄罗斯之所以能赢是因为家底比较厚，但这个胜利是建立在美元大量流失的基础上，而且为此经济受到重创，代价极

为惨重。

很多发展中国家还会得出结论，要维护金融的稳定，必须要有高额外汇储备来抵御风险。这样我们就走入另一个误区，因为此前我们提到，高额外汇储备本身就说明出卖了太多自己人民的血汗。而用血汗钱买回的是什么呢？只是继续出卖血汗的资格，还必须忍受出卖血汗后带来的国内的通货膨胀，而赢家永远都是发达国家。

有的朋友说，你这是阴谋论。英国可不是发展中国家，怎么也遭受了索罗斯的攻击呢？我们说过，国际贸易是强者之间的游戏，贸易和金融规则本身就是列强相互斗争和妥协的结果。英国当年盯住马克实行固定汇率，可是自己国力日衰，高估了英镑，自然有被攻击的漏洞。但那不过是发达国家俱乐部的老大教训一下不守规矩的小弟而已。

大家好像真的没希望了，对吗？最好的结果就是继续出卖血汗和通货膨胀。怎么办呢？

之所以感到无望，是因为我们一直在别人的经济规则中游戏，当然处处吃亏。因此，出路只有一条，富国强民，做一个发达国家，使自己的货币成为信誉高的货币，从而另辟蹊径，另外制定一套游戏规则。

到了那个时候，估计我们也会扮演现在欧美的角色，因为这个世界永远属于强者。

汇率引起的不公——当货币变成商品

我从小就想不通，为什么一个美元就可以换 6、7 块人民币呢？同样一双布鞋，在中国是 20 元人民币，在美国是 20 美元，不是差不多嘛？一个在美国混得不怎么样的人，到中国就成大款了，就因为他挣的是美元，你们觉得公平吗？当然不公平，但是，是什么导致了这种不公平呢？

后来我才明白，这种不公平来源于货币市场。

货币原本是商品的价值尺度，但是它有一个假设前提，就是在国内流通。货币一旦流通到国外，必须经过货币市场，在这个过程中，货币本身也变成了商品，汇率成为它自身价值的体现。

在国外市场，货币的购买力表现为：本身的价值尺度 $\times$ 汇率。也就是说，它的价值尺度被汇率所扭曲，已经失去了价值尺度的功能。

之前我们讲到，受汇率的影响，发达国家的货币总是受欢迎，欠发达国家的货币就不容易流通，因此 1 美元就可以兑换 6、7 元人民币，反映在老百姓的日常生活中，就是不公平。

当然，它的不公还体现在对国家贫富的评价上，以及生产和贸易上。虽然荒诞，但是仍然被社会上很多人引用。

比如，中国的一个小康之家的生活质量可能会比一个美国的普通家庭的生活质量要好得多，但是换算成美元之后，经济学家得出的结论却恰恰相反。

再比如，有一次一位县委书记说，我县 2010 年的目标是人均收入 1000 美元，可 2009 年人民币一升值，目标马上提前实现了。

购买力平价汇率——“巨无霸指数”

上次我们谈到，货币市场上的汇率导致了货币购买力的不公。是不是觉得秦始皇统一货币很伟大？省了多少事呀。现在统一世界货币好像不太可能，那能不能统一到某些产品上呢？有，那就是购买力平价汇率。

曾经有一段时间，它的“乳名”叫“巨无霸指数”。如果一个巨无霸在美国的价格是4美元，而在英国是3英镑，那么美元与英镑的购买力平价汇率就是4美元=3英镑。听起来既有道理，又荒谬可笑。

可笑的是，中国人吃汉堡的人太少，吃馒头、包子的多，是不是应该用馒头和包子作衡量商品呢？因此，现在它开始用1000多种日常商品加权后的价格进行比较，大概结论是市场汇率的一半，举个例子，美元和人民币的市场汇率如果是1:8，那么购买力平价汇率基本上是1:4。

购买力平价是最有影响力的汇率理论，但为什么大家都很少听说呢？原因有三：

第一，日常用品选择上仍然有争议，诸多技术性困难也未被突破；

第二，忽视了贸易成本、贸易壁垒对价格的影响；

第三，跨越了货币市场，进而成为无根之木、无源之水。你说4元人民币换1美元，市场上没人给你呀。

因此，购买力平价汇率仅成为人们的一个美好愿望。

广场协议——汇率不是罪魁

很多经济学家总是认为，1985 年“广场协议”逼迫日元升值，日本出口下降，从而日本进入了泡沫经济时期，开始了日本数十年的经济衰退。

乍听起来好像挺有道理，但是也许大家忽略了一点，那就是，在广场协议中被逼迫升值的不只是日元，还有德国马克。同样是被迫升值，德国的经济为什么走得非常稳健？货币升值、出口降低、经济衰退就一定是固定的因果关系吗？

我们讲过，货币、人、科技、管理、资源、市场作为社会生产力要素，缺一不可。

“广场协议”使日本和德国都面临同一个窘境：国际“市场”萎缩。而此时，日本和德国在应对上采用了不同的做法。

日本失去国际市场后，国内出口企业产品没有销路，失业增加。为了拉动内需，政府便增发货币（类似于中国 2009 年为应对金融危机增发 4 万亿），从而造成了通货膨胀。而出口企业急于使资金保值或者继续赚取财富，因此，他们纷纷开始炒楼、炒股、炒古玩、炒古董……（和中国现在差不多）。

再后来，没有人接盘，经济泡沫就破灭了。经济泡沫对社会的伤害十分有限，只不过造成了一部分人的经济损失（假如 A 买了房子高价转卖给 B，B 又高价转卖给 C，C 又高价转卖给 D，没有接盘人以后，经济泡沫破灭，ABC 都没有受到损失，受到损失的只有 D），而日本政府却把经济挫折的病根归结为泡沫经济。因而，在经济并没有受到重创，并且已经开始复苏的时候，却实行了紧缩的“货币”政策，对于企业来讲更是雪上加霜，因而导致经济萎缩，于是经济就真的衰退了。

德国失去国际市场后，政府并没有急于用金融手段来调节消费，而是让市场逼迫企业产品转型升级。而企业也并没有急于将资金投资于金融市场或者哄炒物价，而是潜心致力于技术的创新，提高产品“科技”含量，提高产品附加值，将危机转化为机

遇，从而再次回到国际市场，最终促成了德国的稳健发展。

由此我们可以看出，汇率变化不过是外部环境的变化，不足以对一个健康国家产生致命冲击。而对于一个国家，只有提高自身的生产力要素能力，才能应对不断变化的国际经济的冲击。

世界货币——任重道远

朋友们，讲了这么长时间的汇率，是不是都有些烦了？汇率是如此复杂，又是如此不公，要是能消灭汇率就好了！

消灭汇率的第一个条件就是消灭国家，形成统一的政权。为什么呢？

现在是信用货币时代，每个国家的政府都想通过掌握货币发行权来收取铸币税，这已经在“货币”篇的“通货膨胀”里讲过。因此只要有国家存在，就必定存在不同的主权货币。

有人说，欧元区不就在诸多国家间统一了货币吗？不错，但是为什么会出现欧债危机呢？根本原因是国家间发展不均衡，也不可能均衡。一个国家内部，发达地区和欠发达地区怎样实现均衡呢？我们在税收中讲过，靠中央政府的转移支付。比如中国上海上缴中央政府的利税，并不在乎补贴给中国的新疆或西藏，因为大家都是同胞，反正利税总是要交，中央政府如何处置也不大关心。可是，欧盟是由不同国家组成的，我德国的钱为什么要白给希腊呢？

消灭汇率的第二个条件是要有公开、透明，受到监督和制约的公共货币发行权。

美元实际已经是准世界货币。假如全世界货币统一发行于一个国家，你敢用一个遥远大陆印刷出的货币吗？当然不敢，奥巴马的“量化宽松”的货币政策（就是大量印钱）一直让你心有余悸。

总之，世界货币的诞生有两个必要条件，一是要消除国家主权；二是货币发行机关的决策和运作要受到严格的监督。这意味着，世界货币的诞生还有很长的路要走。

第四章

商业银行——让你不再抱着枪睡觉

货币兑换业务

银行业务五花八门，让人眼花缭乱，想要深刻理解银行业务，首先要了解银行的“前世今生”。

我们都知道，在古代贵金属可以兑换商品，因此为了方便使用，各个国家和地区都不约而同地通过铸造货币，方便商品和贵金属的流通。

当时不仅国家可以铸造货币，有经济实力和信誉的私人也可以铸币。中国也出现过官银和私银。有“聪明人”就想了，如果往金属当中掺进一些便宜金属，不就可以买更多的商品了吗？于是，从贵金属充当货币伊始，掺假的货币也诞生了。

重量不一、成色不同、来路混杂的货币在市场上进行商品交换时带来很大麻烦，于是，很多金匠凭借丰富的经验，识别、估值不同的货币，并提供货币兑换服务。他们赚到的好处就是“手续费”。

这种古老的业务至今仍然存在，只不过已经不是按含金量进行兑换货币，而是根据当日汇率兑换货币。

存款业务——不再抱着枪睡觉

朋友们，如果你家里有很多黄金、白银，你睡得着吗？估计得抱着枪睡觉。古代的商人也和你一样，彻夜难眠。怎么办呢？

很多大的金匠铺自己就储存大量黄金、白银，因此保安措施非常好，为此也花了不少钱，因此，他们也很愿意代别人保管黄金，赚一部分“保管费”。慢慢地，有一部分金匠铺的信誉越来越好，很多富商都把金银给他们保管。逐渐地，代人保管货币就成了一种行业，有的地方取名为“钱庄”，有的地方叫“票号”，为了方便，我们以后姑且还叫它“金匠铺”吧。他们赚到的好处就是“保管费”。

这就是银行储蓄业务的由来。不过，现在代为保管的已经不是金银，而是纸币；在金库里堆放的也不再是白花花的白银和黄澄澄的黄金，而是一堆堆被我们叫作“钱”的印刷品。在电子商务的今天，甚至纸币也可以省去，只需一台大型计算机，全面建立一个电子化的账本就可以了。

货币发行权——“金匠铺”里的发明

假如你是一个古代的商人，把金银存到金匠铺以后，“金匠铺”是不是需要给你开个收据呀？这个收据还要设置特殊暗号以便“金匠铺”的工作人员以后辨认，防止有人伪造凭证取款，对吗？

据我所知，山西的“票号”开出的每一张银票都写着一首有暗语的“藏头诗”。由于每次兑换金匠铺的风险很大，因此，他们只接一些大单的业务。一些零星的金银就懒得费那个事了。

但是，两个问题出来了。第一，大单的存款如果想根据需求分次取出来比较困难，程序过于复杂；第二，社会上大部分人只有零星的金银，但是这些金银积聚起来却相当可观。

“金匠铺”之间为了竞争，吸收更多的存款，有的“金匠铺”推出了“金匠卡”。“金匠卡”有“金匠铺”自己才能识别的暗号，防止假冒；“金匠卡”的面值也可以做得很小，方便吸收社会上零散的金银；还可以做成不同的面值，方便储户随时来提取实际需求数量的金银。而“金匠铺”呢，见到自己发行的“金匠卡”就立即无条件兑换金银。

这下可好了，社会上只要有金银的，十有八九都存在了“金匠铺”。“金匠卡”在社会上就流行起来，也得到了大家的认可。很快人们就发现，支付货款的时候其实不必先跑到“金匠铺”，把“金匠卡”兑换成金银之后再付款，这样效率太低，也不安全。因此，有很多人直接支付“金匠卡”，让卖货物的自己去钱庄兑换，省去了自己的麻烦；商人也很快发现，带着大量的金银很沉，不如带着“金匠卡”轻便。逐渐地，“金匠卡”就在市面上流行起来。

说到这里，朋友们可能觉得“金匠卡”似曾相识。对了，“金匠卡”就是今天“纸币”的前身，“藏头诗”或者“识别暗号”变成了“防伪标识”，而“金匠铺”印刷自己“金匠卡”的权利就演变成了今天的“货币发行权”。这个权利在信用货币时

代，各国已经收归中央银行了。中央银行不同于商业银行，属于政府机构，一方面负责制定金融政策，管理商业银行，另一方面输出国家信用，就是印钱。

大家也许还发现，“金匠卡”（货币）的背后是兑换财富的信誉，“金匠铺”发行“金匠卡”的权利（货币发行权）来源于经济实力。如果一种货币失去兑换财富的信誉，如果一个没有经济实力的机构拥有了货币发行权，那将是多么荒唐可笑的事情。而这些荒唐事就发生在今天的世界各地。

准备金——拆东墙补西墙

之前我们讲到，人们为什么要把金银存到“金匠铺”，那是出于安全的考虑。既然如此，你就不会随意地将它们取出来，对吗？而且人们取款时也不会介意取出来的金锭、银锭是不是之前存进去的金锭、银锭，反正是纯度一致的金银就行。

“金匠们”很快就发现，总是有一部分金银常年积存在金库里无人问津。一些大胆的“金匠”就开始把这些金银拿出去投资，结果获利丰厚。后来，很多“金匠”也跟着学，把大量库存金银拿出去投资。结果有的“金匠铺”金银库存过少，有的储户取款的时候“金匠铺”居然拿不出金银，储户们一听说都着急了，争着去“金匠铺”取款，而金匠的投资还没有到回报的时候，自然拿不出金银还给储户。结果可想而知，那个“金匠”和“金匠铺”的命运肯定很惨。我们把储户们竞相拿着凭证将存款取出来的现象称为“挤兑”。

“金匠”们痛定思痛，总结经验教训，一致发现，积存的金银可以拿出一部分进行投资，但是一定要有一定库存金银，随时准备应对储户们日常的取款需要。而这一部分金银的库存被称为“准备金”。

“准备金”是现代银行学的一个重要概念，只是现在的准备金已经不再是金银，而是纸币。银行业常年的经验告诉我们，准备金数量达到存款总量的20%左右是安全的。也就是说，储户们80%的钱都可以拿出来投资。这就是每个银行家看起来总是那么有钱的原因。

自从有了存款准备金概念，以前“金匠铺”100%金银库存的时代就结束了，真正意义的现代“银行”已经初露端倪。

银行的“阿喀琉斯之踵”——挤兑

从银行的准备金概念中我们发现，现代银行的运作只建立在20%左右库存的基础上，80%左右的库存已经拿出去放贷了。如果人们储蓄的行为习惯不改变，他的运作就是安全的；而一旦很多人同时到银行取钱，也就是发生“挤兑”，银行一定是无法拿出足够的钱来应对储户的兑换，可以说，“挤兑”对于银行来说是个死穴，即便是一个运行非常健康的银行也是如此。

那么，挤兑什么时候会发生呢？这个问题诸位比我更有直觉。不过可以概括地说，是你对银行失去信心的时候。比如：你认为银行有可能倒闭的时候；通货膨胀太厉害，钱存在银行等于看着财富缩水的时候；有其他好投资项目（比如股票、债券）的时候……

它的导火索一般来自于社会的恐慌，来自于公众对银行失去信心。

贷款业务——一种古老的银行业务

贷款行为自古就有，有的向亲戚朋友借钱；有的到“当铺”里抵押财产借钱；还有的到乡绅那里借高利贷；赌博的时候拿房子和地产抵押等等，五花八门，利率也有高有低，还有“驴打滚利滚利”（复利），总之，很不规范。

自从有了银行，贷款就没那么困难了。关键是由于规模效益和自由竞争，贷款利息下降了很多。银行几乎继承了社会上所有的贷款方式，并且不断创新。

比如：

你要有财产，可以做“抵押贷款”；

你要认识有钱的朋友，可以做“担保贷款”，现在也有专门的担保公司为你担保；

如果你有优质的股票、债券，也可以拿它们去做“质押贷款”；

如果你还款能力强，与银行长期合作，甚至可以“无抵押贷款”，也就是“信用贷款”，最常见的就是信用卡的透支功能；

如果你有稳定的工作，或是有高学历证明有比较强的就业竞争力，无需担保和信用记录也可以贷款。

现代银行为了适应经济全球化的趋势，不但可以贷款本币，还可以贷款外币；

如果你贷的款很多，一家银行的钱不够，还可以多家银行一起给你贷款，这叫“银团贷款”。

银行也逐渐担负起社会责任，“助学贷款”就是体现之一。

过去贷款得到银行办手续，现在也可以在网上进行“在线贷款”。

贷款的方式举不胜举，而且花样不断翻新。归根结底，只要你能让银行相信你有还款的能力和动力，他就可以把钱贷给你。假如以后网络虚拟世界中的财产成为人们难以割舍的财富的时候，估计也可以用作贷款。

总之，贷款是银行的一种古老业务，随着商品社会的发展，贷款领域、贷款方式也必将随着时代的发展而不断发展。

贷款时间

贷款，是一种非常神奇的生意。为什么要这么说呢？

一般做生意都要开一个门店。就算你非常勤劳，从早上7：00干到晚上24：00，但是周末和工作日关门停业的时候还是不能盈利。而贷款不一样，一旦把钱贷出去，这些钱不管是周末还是半夜，不管你在吃饭还是睡觉，它都在不停地创造利润。对吗？

每贷出一笔款，都需要了解客户信息，确认还款能力和动机。营业厅的工作人员制作办理一系列手续，成本都是一样的。在这个前提下，你希望贷出去的款项时间长呢还是时间短呢？当然是时间越长越好，因为一次性扣除了成本之后，贷款就可以长时间地自己创造稳定的利润了。最好是一年当中只花一天，把所有款项都贷出去，剩下364天都去度假，对吗？

你倒是想得挺好，关键是借款人能配合你吗？他们如果为了少还几天利息，三天两头地贷款、还款（短期贷款），那可有多烦人呀。怎么办？很简单，你只要规定，贷款时间越长利率越低（长期贷款）不就行了，你们两边不就都踏实、都消停了！

由此，我们便可以理解为什么贷款时间的长短会影响利率的原因了。

目前，银行贷款从时间上大致可以分为三类，长期、中期和短期。

如果你想贷大量的款，而又不能很快还款，可以采用长期贷款，5年以上的都属于长期贷款，我们买房子的30年按揭就属于长期贷款；

如果你有生意需要资金周转，就需要中期贷款，时限为1-5年；

如果你只是手头紧，想临时周转一下也可以，时限在1年以下的属于短期贷款。最典型的是银行间的“隔夜拆借”，只借几个小时。

至于它们利率的高低，我想已经不言自明了吧。

贷款利率

朋友们，假如你是一位银行家——

请问你为什么要把钱贷出去呀？对了，为了赚取利息。

怎么保证人家愿意贷你款，而不去贷别的银行的款呢？菜市场小商贩招揽顾客靠的是服务态度好，蔬菜品种全，但是关键还得价格低。银行间的竞争也是一个道理，放贷利率低，意味着借款客户的成本会降低，等于让利给客户，自然会提高竞争力。

由此我们可以推出，放贷的利率作为银行间的竞争手段，是可以高低不同的，是可以随时变化的。对吗？

但是问题来了，假如我的贷款期限很长，期间银行放贷利率变化了怎么办呢？假如我借款的时候贷款利率是 5%，等我还款的时候你突然告诉我变成 10% 了，那我肯定不干呀！

银行为了留住你，一定会承诺：请放心，无论以后利率怎么变化，您的还款利率按照合同规定固定不变。这就是固定利率贷款。

放贷的利率作为银行间的竞争手段，在现实生活中即使上浮也浮动不了多少。假如我借款的时候利率为 5%，而等我还款的时候利率变成了 3%，如果我和银行间签订的是固定利率合同，那岂不是白白多付了很多利息？不要紧，你可以和银行签订合同，按浮动利率支付利息。

一切均在变化之中，因此，浮动利率和固定利率也没有什么绝对的优劣之分。

当然了，你也可以采取二者兼有的方式，比如开始采用固定利率，后面采用浮动利率；当然也可以先采用浮动利率，后采用固定利率；还可以采用一部分使用固定利率，另一部分使用浮动利率。

在国际间合作、援助的过程中，还出现了一部分贷款采用低息或无息（零利率），一部分采用固定或浮动利率；还有的干脆说：其中的一部分连本带息都不用还了（中国的对外援助经常采取这种方式）。以上所说均属于混合贷款。

高利贷——不太靠谱的业务

一提到高利贷，很多朋友就想到歌剧《白毛女》里黄世仁用高利贷抢走喜儿、逼死杨白劳的故事，就认为高利贷真不是个好东西，谈高利贷色变。

那究竟什么是高利贷呢？实际就是民间借贷。为什么民间借贷就叫高利贷呢？

假如你是一位很有钱的绅士，有很多存款，想贷出去赚钱。假如银行的存款利息为2%，而向你借钱的人也只愿意付2%的利息给你，你愿意吗？当然不愿意，那样还不如存银行不动呢。因此，你必定希望对方支付的利息超过银行，比如2.2%，这样你的收益才能比存银行强一点，对吗？如此一来，你的贷款利息一定是高于银行贷款利息的，对吗？因此，你的贷出的款就是高利贷。有朋友说，我才比银行高出0.2%，这算什么高利贷。这个高就是相对于银行贷款利率的，只要你比银行的贷款利率高，就属于高利贷。

我们可以再理清一下思路。贷款利率的高低，是银行间的竞争方式。长期竞争的结果使各银行间贷款利率趋同。而银行的储户中很多人不满足于银行给他们的利息，想自己把钱贷出去挣利息，因此这些贷款一定高于银行利率，因此就叫高利贷。

从这个角度来看，高利贷也并不可怕。但是在法制缺失的社会，高利贷能高出多少就不好说了。如果使用“复利”，那就更没底了。

有朋友问了，银行的利率那么低，谁还会去借高利贷呀？

假设你是一个银行家，有一天，一位偏远大山里的农民找到你，说他儿子要结婚，想贷2万元办酒席，准备两周之后收了彩礼就连本带息还你。

请问，这单生意能做吗？

你一盘算，这点钱两个星期之后的利息也没几个子儿，这单生意没什么意思；

再者说，要是他彩礼收不上来怎么办？要是他耍赖不想还款怎么办？要是派人进山催款，路上人吃马喂的费用可比利息多多了，而且你雇佣的员工工资都很高，这一去一回耽误的工夫得少赚多少钱呀！万一催款不成再被打一顿，不但血本无归，而且还将蒙受更大的损失。

退一万步，假如他是你二叔，还款一定没问题，就贷给他吧。OK，开始办理手续吧！

很多农民或小企业是没有信用，或者信用级别不够，做不了信用贷款，所以必须做抵押贷款。

你二叔说：“我有两头牛，抵押给你吧。”你能要吗？你怎么处理这些牲口？你会饲养吗？用它们干活和卖肉可是两个价呀。

你二叔说：“我家有个小工厂，抵押给你吧。”你能要吗？这工厂是不是违章建筑，他有没有营业执照？效益怎么样？你能倒手卖出去吗？

你二叔说：“我家有五间房子，抵押给你吧。”你能要吗？宅基地在中国是不能买卖或者抵押的。

.....

估计到最后你只能说：“二叔，实在对不起，我没办法给你贷款。”

难道你二叔就没办法借到钱了吗？不，他可以向村里的有钱人借钱，无非是利息比你的银行高一点。为什么村里人愿意借给他钱呢？因为他能不能收到彩礼、有没有还款的诚意，乡里乡亲的都有一个基本判断，这就是民间信用，和银行信用的本质是一回事；即便还不了款，他的牛、工厂也有办法处理。

要是你二叔就是不想还款，也不想把牲口或工厂赔给人家呢？那人家就坐到你二叔家不走，在你二叔家吃饭、睡觉，要打架奉陪！看你二叔给不给。要是还要不回来钱呢？如果在缺乏法治的旧社会，“那就拿喜儿抵债！”从这个角度看，高利贷也挺可怕的。

我们回忆和总结一下，贷款市场大致可以分为三级。第一级

市场属于银行，都是好客户；第二级市场属于担保公司，大部分都是有点实力的；第三级市场属于民间借贷（高利贷），基本上都是不太靠谱的。

复利——驴打滚，利滚利

上一次我们讲到，你将一笔钱贷出去之后，需要每个月一点一点地收回本金和利息。简言之就是“整着贷，零着收”。

但是这样就产生一个问题，一点一点回收资金的时候，这些小块儿的资金不好往外贷，只有等到积少成多之后才能再贷给别的客户。而在此期间，钱就不会生钱了。

有什么办法把收回的利息第一时间贷出去，让它一刻不停地产生利息呢？

有的银行家就琢磨了，要是把该收取的利息不收回，而作为本金再次贷给客户，和此前的本金一起计算利息，那不就一点时间也不浪费了吗！

真聪明，这就叫做复利，它是指：每经过一个计息期后，都要将所得利息加入本金，以计算下期的利息，即以利生利，也就是俗称的“驴打滚，利滚利”。

复利听起来也算合理，可我们都知道，黄世仁就是用这种方法逼死了杨白劳。复利就这么可怕吗？

那我们就看看复利的计算公式吧。

假如利息是 $n\%$ ，年数是 m ，连本带息的复利就等于：本金 $\times (1 + n\%)^m$ 。

大家发现了吗？这个公式有两个特点。

第一，在利息很低的情况下，其计算结果变化并不大，也没什么可怕的。这就是很多保险公司标榜着复利，而实际回报率并不高的原因。

第二，但是随着利息微弱的增加，本息计算结果变化越来越剧烈，最终会呈几何倍数放大，大家自己算去吧。

m 是计息期，一般计息期以“年”记。而黑社会当中也有计息期设为“月”的，或者更短，这无异于杀鸡取卵。杨白劳就死于稍高的“利息”和过短的“计息期”。

复利贷款一般人是不敢贷的，市场也很有限，只有当某个客

户实在急需资金的时候才会接受这样的还款条件，并且是短期贷款。

同样，如果当一个人愿意用复利支付你贷款的利息时，你也要当心他的实际目的和还款能力，别让他跑了。毕竟复利是为了挣钱，不是为了索命。

银行的社会责任——不仅仅是唯利是图

银行总是给人一种唯利是图的形象，在现代社会，形象不好了也不好做生意，因此，很多银行也越来越多地担负起了社会责任。比如助学贷款，款项小，管理成本高，但是银行仍然愿意承担。当然了，这主要是国家支持的结果，因为学生在校期间的贷款利息由财政全部补贴。

银行作为国家经济运行的血管，也越来越多地担负起国家安全、生产、宏观调控的职能。比如对国有企业的低息、无息贷款和援外贷款、赠款。

可是银行是以盈利为目的的，要为股东负责呀，谁愿意把钱白送给不搭边的人呢？那么低的利息，怎么考核银行经理的业绩呀？万一国有企业经营不好，还不了款，那是血本无归呀！

别担心，国家让你干，自然有补贴，只管送出去，只管贷出去。

问题又出现了。银行多数为上市公司，财务需要公开，坏账率飙升会影响银行的形象，谁还敢持有银行的股票呀？谁还敢把钱存在这种银行呀？股东利益的损失谁来承担呀？

别着急，国家有的是办法。比如，国家可以成立资产管理公司，而你那些收不回来的账做成债券，卖给资产管理公司，连本带息一并收回。由此一来，坏账一下子变成了优良资产。

有人问，那资产管理公司怎么办呀？这不用你担心，因为资产管理公司不是上市公司，因此财务无需透明。他把这些债券以其他形式转卖给财政部（用税收购买）或者中央银行（增发货币），即可收回成本。

又有人问了，怎么搞这么复杂呀，财政部或者中央银行直接把事儿办了不就完了，何必这样七拐八绕的？真聪明，你一下子就发现了真正的贷款路径。国家之所以不按你说的办法做，关键是太露骨，一下子就被民众看穿的话，马上就会涉及纳税人钱的去处和货币的信用（不能乱印钱）等敏感问题。

在金融界，眼花缭乱的操作，一般都是为了掩人耳目。

客户的信用等级和贷款利率——看人下菜碟

假如你是一位银行家，有一天，一家企业想在你的银行贷款，你贷给他吗？那可不能随便贷给他，怎么也得先了解一下企业的资产、负债、经营情况、人员构成，查一下企业的信用记录，对吗？

你这么一查就会发现，每个企业的状况，尤其是还款能力方面都存在差异，而且差异很大。打个比方，比尔·盖茨和一个大学毕业生同时想从你的银行贷款，你能同样对待吗？当然不能，从营销学角度，也要把客户分成三六九等。

国际上通常把贷款客户划分为 AAA、AA、A；BBB、BB、B；CCC、CC、C；D 等 4 个等级 10 个信用档次。其中 BBB 是信用一般，向上到 AAA 是信用极好，D 是濒临破产。

从国外惯例来看，通常都把前四个等级定为投资级（AAA—BBB），表示收益正常，风险很小；而把后五个等级定为投机级（BB—C），表示收益没有保障，风险逐渐增大。

信用等级高的客户在银行界都是香饽饽，银行怎样才能尽量多地吸引信用等级高的客户呢？降低贷款利率就可以了吗？

那么不太符合贷款条件的人怎样才能拿到银行贷款呢？多支付些利息银行，或许就愿意了。

因此，我们可以推知，贷款利率应该随着信用等级的下降而不断提高，说白了，就是“看人下菜碟”。这也符合“低风险低回报，高风险高回报”的投资理念。

在这里我必须补充一句，客户的信用等级按说应该由银行自己来做，但是由于社会分工越来越细，而且在当今的信用社会，企业的生存都依靠信用，因此，逐渐衍生出一个行业：评级公司。就像公证公司一样，他们生存的前提就是“诚信”。

次级贷——白手起家者的福音

假如你现在想买一套房子，需要向银行贷款。虽然有稳定的工作和收入，可是月薪对于支付月供稍微显得有些紧张，而通过节衣缩食你完全有能力也有信心承担这一切，但就是不符合银行一般贷款的要求（**BBB** 级要求）。怎么办？

有家银行发现了你的苦衷，找到你说：这样吧，我可以贷款给你，但是你要比符合贷款条件的人多付 **2%~3%** 的利息，你愿意吗？**OK**，没问题，成交。银行和你的这笔交易，就是次级贷，属于投机级（**BB~C**）投资。相反，那些符合贷款信用要求的贷款称为“优惠贷款”。

简单地说，次级贷款就是银行为那些信用评级不太够，但是仍然有很强还款能力的人所提供的贷款。请注意，绝对不能贷给信誉差的 **D** 级。

次级贷的产生，受到那些白手起家、有创业精神的人的欢迎，帮助很多人实现了创业梦想；这些人愿意承担更多的贷款利息而赢得发展的机会。

由于这些人大部分是创业者，在最初的几年可能创业收入并不高，因此，这种贷款通常在开始的几年利息非常低，甚至可以是零利率，只是随着时间的推移利率不断提高。

有人问，申请次级贷的人会不会随着还款利率的不断提高而失去还款能力呢？当然会。因为次级贷款随着信用级别的下降，利率在提高，贷款数量在减少。即便出现损失，也在可以接受的范围。

有朋友问，银行怎么能干这种没谱的事情呢？有一点必须说明，银行普通贷款（优惠贷款）身份审核是极其苛刻的，门槛很高，因此将社会上大批有潜在还款能力的人拒之门外。而次级贷稍微将贷款的门槛降低了一些，使他们获得了创业的机会；另一方面，次级贷对于银行来说也极大地扩大了业务人群，也是一项高回报业务。

有朋友又问了，听说次级贷款的违约率较高，对于银行来讲不是风险很大？你说的也对，但是银行办事很稳妥，能规避这种风险。怎么规避？请听下回分解。

次级贷的避险方法——旱涝保收

上次我们讲到，银行可以很好地避免次级贷产生的风险。怎么避免呢？

次级贷的全称是“次级信用抵押贷款”。也就是说，别管是“次级贷款”还是“优惠贷款”，贷款的前提是必须有财产作为抵押。抵押贷款说白了就是过去的当铺业务，如果典当的人没钱赎回抵押物品，当铺会赔吗？当然不会，典当行做生意，一定要旱涝保收。

比如你用一所市场价值 100 万元的房产作抵押贷款，银行也就只贷给你 40 万元。假如有一天你还不起贷款，他可能会把你 100 万元的房产以 50 万元的价格卖掉，拿走合同中属于自己的钱，如有剩余再给你。

很多朋友听了很心疼，那么贵的房子怎么卖这么贱？

原因之一，卖得越贱越好卖，卖得越快越好，剩下时间和精力还要去做其他金融业务，因为银行毕竟不是做房地产的；

原因之二，卖贵了对银行来讲也得不到更多的好处，因为它只能按合同拿走贷款的本、息和违约金，拍卖的多余部分要还给你，因此，银行没有将房子多卖钱的动力，没必要为你做嫁衣。

有人说，如果我没有财产怎么办？如果你没有财产，那就用你未来的收入作抵押，因此信用抵押贷款对身份甄别非常苛刻，尤其要求有稳定的收入来源。

就此看来，次级贷也是旱涝保收，确实很稳妥。

但是有的朋友按捺不住地要问，那美国为什么还会产生“次贷危机”呢？

因为次贷危机涉及投资银行，因此我们将在“投资银行”的章节里详细地给大家讲解。

还款——细水长流

如果你贷给别人一笔钱，时间是5年，你是贷出去后就不管了，等5年以后连本带息地收款呢？还是让他每个月都还一点呢？

一般人都想贷出去以后就不管了，5年之后再算总账。可实践证明，如果5年之内你一直都不和他联系，而到还款期之后你还能找到他，收回贷款本息的可能性极小。要么他倒闭了，要么他卷款跑了。有朋友说，他不是有抵押、担保、信用评估吗？一方面是这么长时间里他有足够的时间去做手脚；担保人也有足够的时间转移资产或者逃跑；要是信用贷款，就更不必说了。另一方面，企业即便有能力还款，也不可能一下子拿出那么多现金，因为企业的周转资金相当宝贵。

所以，贷出去的款一定要看紧了，还款要细水长流。怎么长流呢？就是每个月都还一点本金，还一点利息。一方面，及时观察还款人的经营状态，一方面也缓解算总账的压力。

一般还款方式有两种，一种是“等额本息”还款，一种是“等额本金”还款。总之，5年到期，细水长流，连本带息全部还清。

每月的还款由两部分组成：本金 + 利息。

首先出现了等额本金还款方式。就是把本金平均到还款期的每个月，因此，每个月的还款包含数量固定的本金，再加上未还本金每月产生的利息。这样就产生一个问题，每个月还的本金是固定的，而未还的本金却在逐渐减少，因此，每月产生的利息也在逐渐减少。这就造成了一个弊病，还款压力不均衡：刚开始还款数量多，压力大，逐渐还款压力变小，并趋于零。而一般贷款企业，最开始的周转资金基本都投入了生产，而此时还款压力反而最大。

但这对那些有能力提前还款的人是有利的。如果你想提前还款，一下子就把本金还完了，自然也没有利息可还了。这相当于银行贷出去的长期贷款一下子变成了短期贷款，手续成本不说，

而且此前可能还有利息优惠。这样银行就不划算了，一般要收取违约金。因此，等额本金还款方式存在不合理的成分。

于是，银行就改良了这种还款方法，出现了等额本息还款方式。就是刚开始少还点本金，多还点利息；随着剩余本金产生利息的降低，再多还点本金。保证每个月还款数量一样。我们买房贷款的月供就是这么计算出来的。由此，我们可以推知，按揭还款的人如果提前还款是不划算的，因为你此前已经交了太多的利息，最后还款时交的大部分是本金。银行倒是很划算，因此就不必再收你违约金了。

荒谬的有限责任公司——教会的伟大发明

假如有一个人开公司的哥们儿向你借了一大笔钱，并保证几个月以后公司加倍奉还。可是一段时间后，这哥们儿的公司倒闭了。你怎么办？你找到他，他说公司破产了，没钱还你了，可他自己开着豪车、住着洋房。你说：那把你的豪车、洋房卖了不就能还我了吗？你猜他会怎么说？“对不起，我这是有限责任公司，公司破产责任消失。至于豪车、洋房，那是我私人财产，与公司无关，你无权要求我卖房、卖车。”听了这话，估计你要被气个半死。

在古代，杀人抵命，欠债还钱，那是天经地义的事情。一个人要是欠了别人的钱，卖房子、卖地也要还；要是倾家荡产也还不起钱呢，可以卖身为奴；要是一辈子还不起钱呢？那就父债子还。总之，掘地三尺也要把你的油榨干抵债。可现在怎么冒出个什么“有限责任”的名词，并且这个名词日益被商界追捧。这是为什么呢？

我们还是追本求源地看看有限责任公司的由来吧。

公元 10 世纪，欧洲是一个崇尚神权的世界，人们拜倒在上帝的脚下。很多人为了避免死后下地狱，只好在死前将自己的土地、房屋捐给教会。10 世纪中叶，英国差不多有 58% 的土地属于教会。由于神职人员不能经商，教会聘请了职业经理人。这是所有权和经营权的首次分开。可是有的职业经理人为了经营，以公司的名义向其他人借钱，随后又出现亏损，还不起债务。于是债权人找到公司，有的职业经理人干脆跑了。于是债权人便找到教会。可是教会是神圣的地方，怎么能接受索债呢？于是教会宣布，教会旗下的公司均属于“有限责任公司”，所有债务不能追及教会、冒犯上帝，否则就下地狱。

看到这里大家就明白了吧，发明“有限责任”这个名词是用来赖账的，“破产”主要是用来保护借款人的。

储蓄利息与利率——“金匠铺”的吸存手段

我们再回到银行的发展历史上来。

实施准备金制度之后，“金匠”们的投资规模稳步扩大，他们发现，投资收益要比代管金银的“保管费”多得多，仅凭投资收益就能过上富裕的生活，代管金银的“保管费”已经显得无关紧要。

他们还发现，很多拥有少量金银的家庭宁可把细软藏起来，也不愿意付保管费。但是社会上的散碎金银的数量十分可观。在竞争压力下，为了能吸引更多的人将手中散碎的金银存到自己的“金匠铺”里，有的“金匠铺”干脆免去了“保管费”；还有的“金匠铺”不但免去保管费，反而把自己投资回报的利润分配给储户。这部分分享的利润被称为“储蓄利息”。“金匠铺”按你存入的本金分配给你利息的百分比，被称为“利率”。

利率既然作为一种吸存手段，是自由竞争的产物，它一定是自由浮动的。有的朋友说，中国的所有银行的利率不都一样吗？是的，这又是中国特色。

有的朋友担心，储蓄利率一旦放开，一定会有银行为了吸存盲目提高储蓄利率，最终入不敷出，银行倒闭。这在今天的中国是完全可能的，因为银行都是国有的，银行领导大部分习惯于行政领导，他们的利益与银行风险是不挂钩的，管理是脱节的。

但是，在一个自然成长的银行中一般不会出现这种现象。长期从事金融活动的银行家对行情会有一个基本判断，银行的风险与自身利益一致，董事会里也会监控银行家的经营行为。

担保公司——旱涝保收的“好心人”

之前我们讲到，银行在放贷之前要审查客户的信用等级。假如你信用等级不够怎么办？一般银行会建议你找个担保人。

什么是担保人呀？顾名思义，你要是还不起钱，就让他替你还。可是这种好人上哪儿去找呀？以前都是托亲戚朋友当担保人。可人家心里也是一百个不愿意呀，凭啥为你担风险呢？即便人家碍于面子勉强同意了，你也觉得欠了别人很大的人情。

有需求就有市场。后来，社会上就逐渐产生了专业的担保人，专门替人担保，帮助别人到银行贷款，再后来就逐渐演变成了今天的担保公司。

俗话说：无利不起早。担保公司为你冒这个风险，就是要挣你担保费。担保费和利息的计算差不多，只是用“费率”代替了“利率”，一般为2%~3%。与利息不同的是，利息是贷款到期后还款，而担保费是银行放贷的同时，一次性收取。有一点可别忘了，你是从银行贷款，因此，该怎么向银行还贷还怎么还贷，担保费是额外付给担保公司的感谢费。

有朋友问了，担保费的费率还没有银行储蓄利率高，那些担保公司干脆把钱存进银行吃利息多好啊，也没有风险。

这个问题问得很好。

首先，担保公司的注册资金只有在被担保人还不起贷款，担保公司代为偿还贷款的时候才动用，平时本身就存在银行赚取储蓄利息。

第二，担保费是银行放贷的同时一次性收取，这不但是担保公司的利润收入，而且可以存进银行赚取利息。

第三，也是最重要的一点，就是信用的放大作用。

如果一个担保公司的注册资金是1亿，他能为担保别人贷出多少资金呢？

一般的情况下，如果我们有1亿资金的资产，为别人担保的贷款肯定不能超过1亿，因为如果被担保人还不起贷款的话，我

们必须迅速拿出这笔钱代为偿还。

然而在实际担保业务中，担保公司协调银行放贷的数量远比自己注册资金多。在中国额度可以放大 10 倍，在韩国可以放大 20 倍，而美国可以放大 50 倍，在日本可以放大 60 倍。

以中国为例，一个注册资金为 1 亿的担保公司最高协调银行放贷 10 亿，假如这 10 个亿的贷款全部成为坏账无法回收，那么担保公司赔付银行 1 个亿，而另外 9 个亿的损失必须由银行自己承担。

朋友们一定会问，银行做事一向稳妥，贷款原则是旱涝保收，但是在担保贷款方面怎么能干出这么没谱的事情呢？

我只问你一个问题，担保公司为什么会为你担保？是靠感情或面子吗？当然不是，他一定是了解了你的资产情况，一定会让你抵押财产。假如你抵押了市场价值 100 万的财产，他也就担保你 70 万贷款就不错了。他的做法和银行的抵押贷款的做法一模一样，旱涝保收。

有朋友又问了，既然和银行一样，那我为什么还找他呀，直接找银行不就行了，还能把担保费省了。很聪明。如果你是一个很有实力和信誉大公司当然没有问题，关键是我们一开始就假设你的信用不够，贷款的数额不大、资产不符合银行的抵押条件。比如你有 1 万瓶酒，银行一般不会把它作为抵押财产，假如你不能还款，银行可不愿意去卖酒变现。但是担保公司可能会愿意。

可以说，担保公司做的，基本都是银行认为管理成本高、收益少、效益低的抵押贷款业务。担保公司在帮助银行拉客户、审查客户、承担贷款风险、催款、变卖抵押资产等工作。

为了好理解，打个比方，担保公司就相当于银行的“小额抵押贷款部门”，只是银行不需要再为这些员工发工资了，而你交的担保费就是这个部门的利润。贷给你的钱，相当于银行贷给你的高利贷（利率 + 费率）。

说到这里，你们觉得银行是不靠谱还是精明呀？

固定利率的弊端——银行的羁绊

很多金融不发达的国家都在实行固定利率，也就是说，无论是“贷款利率”还是“储蓄利率”，都不是市场形成的，而是国家规定的。出发点很简单，就是怕银行为了吸存，制定过高的储蓄利率；为了把钱贷给优质客户，制定过低的贷款利率，从而恶性竞争、入不敷出，最终倒闭，影响社会稳定。

这好比在一个学走路的孩子身上拴上一根背带，好处是防止小孩摔跤，弊端是孩子离开背带就走不稳，也不会跑。

我们知道，银行无论吸存还是贷款，都需要选择优质客户，选择的主要手段就是靠利率竞争。而一旦利率固定，银行将无法选择客户。

打个比方，你是一个大企业家，有很多钱需要存银行，同时为了资金周转，也要经常进行大额贷款，那你就是银行的香饽饽。这时很多银行找上门来，开出的汇率都一样，你选择哪家呢？如果你是老板，你会选择服务好的银行。听说为了拉拢大客户，银行连客户孩子的考学问题都负责。总之，在固定利率下，银行要为潜规则付出巨大的隐形成本。

现在再假设你是银行家，你的资金恨不得全贷给优质大客户，可很多符合条件的小客户你怎么拒绝呢？

因此，固定利率给银行带来的羁绊远大于它带来的安全。

定期存款与活期存款

我们明白了准备金制度，就不难理解为什么“定期存款”利率要比“活期存款”利率高的原因。一句话：方便银行投资。

如果你做的是活期存款，银行为了保证你随时提款，要留相应的准备金，不能进行投资。

如果你做的是定期存款，银行就会根据你存款期限，将你的钱全部投入短期、中期或者长期贷款，不必再为你预留准备金。

可是如果你将积蓄存为定期存款之后，突然急需钱用，怎么办？银行也会给你，但你占用了别人的准备金，打乱了银行的投资计划，因此你要付违约金。违约金的比例各银行也不尽相同。

通存通兑

现在，银行已经可以很好地在当地吸纳存款，也可以很好地为当地企业贷款了。可是随着商业的发展，很多商人需要和外地的商人进行交易，或者自己到外地去进货。商人带着大量金银走村过市、翻山越岭、长途跋涉，可能会遇到强盗。怎么办呢？

历史上出现过商帮，很多长途贩运的商人聚集在一起，带着金银或货物，更重要的是带着武器赶路，而且仍然很危险。后来又产生了镖局，但是镖师的雇佣费很高，一路上人吃马喂的花销很大，因此大额款项的异地运送一直价格不菲，严重制约了商品的流通。银行也不喜欢，因为很多大的储户频繁提走大量金银，影响银行的投资。

后来，银行家们发现，假如“甲市”和“乙市”的贸易很发达，每个月从甲市运送到乙市的白银是 5000 两，从乙市运送到甲市的白银是 6000 两，如果按商帮或者镖局的货币流通方式，需要运送 11000 两，护送费用高昂。但是，如果两个城市的银行合作，实现“通存通兑”，两个城市的商人无需再携带大量金银往来，只需带着存款凭证，就可以在另一个城市直接提款。而一个月后，两家合作银行相互结算，最后只需要从乙市运送到甲市 1000 两白银就可以了，金银护送费用大大降低。

这种通存通兑的业务一经推出，就受到了客商的热烈欢迎。这就是现在我们熟知的异地取款业务和汇款业务。现在已经进入信用货币时代，无需再运送金银，而且实现了信息化，因此异地取款和汇款的费用进一步下降，速度更快。

随着信息技术的飞速发展，人们买东西时更倾向于使用电子货币，信用卡、储蓄卡付款的方式逐渐普及，进而出现了另一个问题。

假如你去商场买东西，手里有一张 A 银行的电子卡，但是商场收银台上只有 B 银行电子卡的收款机，怎么办？有人说，如果很多商场都使用 B 银行电子卡结算，那就再办一张 B 银行的电子

卡吧。但是如果还有一部分商场，或者外省、外国商场流行 C 或 D 或 E 等等的银行卡怎么办呢？

有人说，商场收银台应该把每个银行的读卡机都备一台，方便顾客消费。可是全世界的银行成千上万，怎么“备”呢？

于是有人忽发奇想：如果开发一种收款机，可以读取、处理各个银行的电子卡信息，同时，其电子系统与各个银行的电子收支系统连接，这样商场只需要一部收款机，消费者可以持任意一家银行的电子卡就可以到各地的各个商场消费。比如消费者用一张 A 银行的电子卡，而商场的账户开在 B 银行，只需一刷卡，货款就跨行支付了。剩下唯一要做的就是银行间的定期结算了。

一定有人会问，这个“忽发奇想”的人能得到什么好处吗？

当然是好处多多。这个想法一经提出就得到众多银行的欢迎，银行再也不必费力劳神地通过“攻克”一家又一家的商场来提高自己电子卡的使用范围了，因此非常愿意让利给这个平台的开发者。消费者原先跨行支付所需要的费用，大部分都交给了这个“忽发奇想”的人。稍微想一想，每天全世界有多少消费者的多少资金量在跨行支付，就不难想象“他”有多赚钱了。

我们熟知的“VISA”、“Master”，以及中国的“银联”等就是这样的“忽发奇想”的人。

汇票

随着商业的发展，远距离的商贸活动甚至国际贸易日渐兴盛。但是货物运输需要很长一段时间，两三个月都是很常见的。

假如你是卖货的商人，你敢先发货吗？当然不敢，万一对方不付款怎么办？

假如你是进货商，你敢先把钱打过去吗？当然不敢，万一对方是个骗子怎么办？

但是，如果大家都相互猜忌，这生意也做不成呀，怎么办呢？

不如找个大哥做中间人，进货的把钱给大哥，卖货的发货以后，拿着凭证找大哥拿钱，大哥从中拿点好处费，这不就解决了。可是上哪儿找这么一位不会卷钱跑路的品德高尚的大哥呀？别着急，银行就可以充当大哥。

假如你是一个买家，想进一批价值1亿美元的货物。

首先，你必须先在银行存上大于1亿美元的一笔钱，因为银行不会为你垫付；你还要告诉银行，过几天你要进一批价值1亿美元的货物，请银行帮忙，凡有人拿着发货证明找银行，只要物品、数量、价值等相符，就可以把钱给他；

银行同意并备案后，会给你开个1亿美元的单子，一式两份，一份留在银行作为底单，另一份给你，给你的这张单子就叫“汇票”；

然后你就可以把汇票寄给卖货的了；

卖货的拿到汇票就可以按订单发货了；

卖货的拿到发货证明后，附在汇票的后面，到银行兑换那1亿美元；

银行将汇票和原先在银行里的底单一对照，只要相符，再对照一下订单和发货单，校验无误后，便可以支付你存在银行里的那1亿美元了；

提货单可以通过发货人或者银行寄给你，你到港口提货即

可。一笔远距离异地交易就这样完成了。

有聪明人立刻会想，我要是伪造一张汇票，再伪造一套发货单不就可以把钱骗出来了吗？你倒是可以用这种方法考验一下银行的鉴别力。

实际贸易会比上述过程复杂一些，主要复杂在银行方面。因为很多国际贸易地域相距遥远，货币种类不同，一个银行无法独立完成，需要银行间的国际合作。合作中繁琐的手续大家也不必了解。

在商业发展的需求下，汇票已经分化为很多种。我们前面讲到的见票即付的汇票叫“即期汇票”；也有不能马上支付的汇票，有的是指定付款日期的，叫“定期汇票”；有的是开出汇票后一定期限后才能付款的，叫“计期汇票”；有的是你把汇票交到银行后，再过一定期限后才能付款的，叫“注期汇票”……这些不能当场兑现的汇票统称为“远期汇票”。还有什么“变式汇票”的等等，大家不做国际贸易，也不需要了解。

本票和支票

了解了“汇票”，对“本票”和“支票”的理解就更容易了。

首先来看本票。本票本质上就是远期汇票的一种。顾名思义，汇票就是汇款票据，这款可以来自于其他银行，可以是不同的货币。而本票顾名思义，就是自己银行发行的票据，是自己银行的货币。

交易双方中，买主签发一张有指定日期的本票，卖方可凭本票如期收到货款。本票可以分有期、无期、记名、不记名等很多种。

支票大家都比较熟悉，它可以看做是即期汇票的一种特例，也就是见票马上给钱，而且不用校验发货凭证。

说到支票，大家可能听说过“空头支票”，这是什么意思呀？比如你在银行账户里存了1万元，可是你给人开了2万元的支票，银行能替你多掏1万元吗？当然不能，这张支票是没用的，这张没用的支票就叫做空头支票。

大家也听说过“背书”，就是在支票背面写点说明，比如：我要把该支票送给张三。然后该签字签字，该盖章盖章。这些背面写的东西美其名曰“背书”。

保函——见索即付

著名管理学者余世维曾经讲过他自己的一个经历：有一次，他从意大利一家公司进口了一批昂贵的家具，并且货款已付。在中国码头验货的时候，却发现家具存在严重质量问题。他迅速致电发货公司，却发现那家意大利公司已经破产了。

贸易中类似的事情并不鲜见，怎样才能有效避免呢？双方签订的合同由谁来保证实施呢？大家又不约而同地想到了银行。

任何一家公司的资金都会存在银行，银行也最了解自己客户的支付能力和赔付能力，并且能通过冻结客户资金的办法来保障合同的顺利进行。

因此，只需要企业开户行出具一个保证书：如果企业不能履约，银行将代付违约金。这种银行为不被信任的一方提供担保，其所出具的“见索即付”的保证书被称为“保函”。

当然，银行代付违约金的时候一定要经过贸易双方的认可，并且有时间限制。

这保函不是随便开的，首先企业要有足够的资金作抵押，再者还要交一定比例的感谢费。说实话，这种保函业务对于银行来讲太划算了，谁让人家有信誉呢！

贴现

假如你把大部分钱都存成了定期，可是眼前急用钱，怎么办？交点违约金，把定期的钱取出来就可以了。

假如你做国际贸易，卖出去很多货物，而手里攥着一大堆远期汇票，不能变现，但是资金又急需周转，怎么办？把汇票按面值“折价”卖给银行就可以了。

我们把银行支付你未到期存款，或者从你手里收购未到期远期汇票的行为称为“贴现”。

货币是有时间价值的，你要提前将票据兑换成现金，就意味着提前赢得了新的投资机会；同时也意味着银行要提前失去这些现金的投资机会。因此，你要将这些钱在这段时间差内产生的利息补偿给银行。 $\text{利息} = \text{兑换现金} \times \text{利率} \times \text{时间差}$ 。而这里的“利率”既不是“贷款利率”也不是“储蓄利率”，而是“贴现率”。由于市场竞争，贴现率也是市场浮动的。但是为了维护商业稳定，国家要规定贴现率的上限，避免有人敲竹杠。

有朋友问了，要是银行的钱不凑手怎么办？很简单，它可以把这些远期汇票再卖给其他商业银行。这种商业银行间购买远期汇票的行为称为“转贴现”。

又有朋友问了，要是所有商业银行的钱都不凑手，那卖给谁呀？别着急，可以卖给中央银行。又有人问：中央银行咋那么有钱呀？人家就是印钱的，当然是要多少有多少了。这种中央银行收购商业银行远期汇票的行为称为“再贴现”，能贴多少同样有“再贴现率”作为计算依据。

通过将“再贴现率”调高或调低，已经成为现代中央银行控制商业银行现金量，进而控制社会货币流通量的一种手段。

商业银行的其他业务

假如你是一位银行家，在各地建立了网点，建立了现代化电子信息网络，在很多闹市区斥巨资租用了商铺，并花巨资装修了营业厅，高薪聘请了营业员……可是每天做几笔业务之外就无事可做，你得多闹心呀，这不是浪费吗？于是，随着竞争的加剧，银行利用手里的资金、网络、服务等资源，也开发出了些挣钱的渠道。比如代收代缴电话费、水电费、煤气费，代发工资，代理保险等等，既可以吸存，又可以赚手续费。

有人说了，那些手续费才百分之几，仨瓜俩枣的有什么意思。对于我们个人的资金，百分之几确实不算什么。但是架不住基数大，如果社会上很多人的资金加起来有个几百亿，那百分之几是多少呢？

银行除了投资以外，赚取手续费（也就是“佣金”或者叫“中间费”）是一笔很大的收入。这就是今天的商业银行。

银行的业务在不断发展，逐渐，为别人投资理财、设计金融衍生品、证券发行与承销、证券经纪与交易、兼并与收购、企业上市、基金管理、资产证券化、财务顾问、投资银行监管及风险防范等一系列新业务不断诞生，并且与传统银行业务相去甚远。这些业务逐渐从商业银行剥离，演化成了“投资银行”。我们将在以后讨论。

银行应该姓“私”还是姓“公”

银行发展到今天，它与社会公众的关系是如此紧密，以至于像社会的血管一样，深入到社会的每一个机体。

但是从历史发展来看，银行今天严密的组织、广泛的业务和周到的服务体系完全是自由竞争、优胜劣汰的结果。因此，银行应该属于私有企业，也就是有限责任公司。说得更明白些，就是：1. 银行经营不善可以倒闭；2. 倒闭后储户的钱没有人负责。

假如有一天某一家银行倒闭了，会有什么后果？

我想，大家对 2009 年经济危机还记忆犹新。一家银行倒闭，势必造成该银行储户的挤兑；同时会造成社会恐慌，导致全社会储户对所有银行进行挤兑；挤兑是银行的死穴，必将导致银行业的全部倒闭；所有银行一旦倒闭，全社会消费者基本都失去消费能力；这会使市场萎缩，企业倒闭；进而失业率增高；很快，股市也会崩盘；整个社会经济崩溃。随着全社会的工、农、商、金融链条不断紧密，国际贸易全球化推进，这种社会恐慌还会蔓延至全世界。

另外，银行倒闭几人欢喜几人忧。有人问，银行倒闭怎么还会有人欢喜呀？假如你刚从银行贷了一大笔款子，银行倒闭了，再也没人找你追款了，你说幸福吗？因此银行倒闭之后，将会导致货币的随机性重新分配，这也破坏了“货币是一种社会生产组织工具”的特性。

如何解决这个问题呢？

很多国家出现了针对银行的保险公司，但是银行亏损或者倒闭时也不能全部赔付，只是差额赔付。在此之上，还有针对保险公司的再保险公司，保证保险公司难以支付的时候再次差额赔付。如此做法只能削减银行的利润（因为要定期交巨额保险费），也不能解决根本性问题。

难道就没有办法了吗？

让我们抽丝剥茧分析一下。我们知道，挤兑是银行的死

穴，它来自于社会恐慌。为什么会有社会恐慌？是因为老百姓怕自己的血汗钱取不出来。为什么怕取不出来呢？因为银行是有限责任公司，为什么会有有限责任？因为是私有的。

有朋友说，那好办，把银行国有化不就行了，让银行承担无限责任。这个办法确实不无道理。从一方面讲，只要国家出面承担无限责任，就能给大众吃个定心丸；从另一方面讲，商业银行所经营的正是国家信用（央行印刷的货币）。货币是社会生产的一种组织工具，银行倒闭无疑打乱了社会生产秩序，国家当然不能坐视不管。

银行国有化就是万全之策吗？

在公有制国家，国有银行的经营状况和生命力已经不容乐观，也是一种公地悲剧。好像只有私有化才能挖掘银行家的聪明才智。

那么，银行究竟应该国有还是私有呢？

美国在应对 2009 年金融危机的做法，为我们提供了有益探索。只有在危机时刻，国家才能购买股份、接手银行，并对银行进行改造。度过危机之后，政府逐渐撤出股份，再把经营权归还专业银行家。

具体银行应当姓“私”还是应该姓“公”，就像银行漫长的发展历史一样，需要在长期实践中拿捏、总结。

第五章

股票——造梦工厂

股票的起源

朋友们，你们知道股票的来历吗？很多朋友认为股票太复杂了，发明它的人一定很聪明，根本不知道他们是怎么想起来的。

实际上，如果你了解了股票发展的历史，就知道它的产生是一个自然而然的过程，一点也不复杂。

如果我们做个小生意，基本靠自己攒点钱或借点钱就够了；可如果我们想做个大点儿的生意，就需要几个人一起凑钱了，这就是股份制企业的雏形。

一起凑钱的人就算是公司的股东了，股东之间需要签一个协议。协议中除了说明公司章程外，一定要注明出资金额，所占股份，而且要人手一份。

问题出来了，假如你是一个股东，生意做到一半，手头缺钱或者不想再合作怎么办？公司肯定不可能随时把资金退还给你，那样公司就会立刻破产，所有股东都会蒙受损失，于是纷纷规定，一旦入股不得退股。不过这也太不人性化了。退不了钱，你把股东凭证卖给别人行不行？反正就换个人名行吗？这应该没问题，只要你不拿回投资就行。

但新的问题又出来了，你上哪里找愿意购买你凭证的人呢？要么人家钱不够、要么人家不想投入太多，要么你根本找不到买主。怎么办呢？

别着急，有同样烦恼的人可不止你一个，它是一个普遍现象。有市场需求就有商机。有一些人就开始收集这些想被卖掉的股东凭证，按企业分堆儿；经企业认可以后，再以这些大额凭证为依据，做成面值几元钱一张的小凭证，这样不就好卖了吗？

这几元一张的小凭证就是今天的股票。

问题又出现了，很多人一时冲动买了这些股票，事后有点后悔；还有很多人想买这些股票，而又没抢到；有人认为这家企业绩效不错，以后会有很多分红，因此1元钱买的股票，想2元钱卖掉；而有人认为这家企业危机四伏，以后不会有很多分红，因此2元钱买的股票，宁愿1元钱转让。但是这些不同想法的人相互不认识，谁也找不着谁，怎么办呢？

于是有人租了个场子，打出了广告，吸引这些股票拥有者到场子里交易，自己只按照交易额提取一定的手续费。别小看这手续费，每笔交易都是要向买、卖双方收取的，它足以造就无数个亿万富翁。这就是股票市场的雏形，也就是证券公司的雏形。

由此我们看出，股票上印刷的面值除了在最初上市时与原始财务票据有一定对应关系外，在流通过程中已经没有任何意义，股票的价格主要取决于大家对股票发行企业的愿景。

伟大的股票

此前我们说过，货币的实质就是社会生产的一种组织方式。

如何积聚货币，是一门大学问。财政收入有限，简单的印刷钞票，既祸国殃民，又自毁前程。

而同时，社会上又存在着大量的用作养老、防病、以备不时之需、没有投资取向的大量闲散资金。

怎样才能让大家愿意把闲散资金拿出来，投资到有意义的项目中去呢？

一种方法是借债还钱，我们将在“债券”部分讲到。

另一种方法是拉着这些人入股，共担风险。只要你的项目能够让别人意识到能在未来能赚足够多的钱，对投资者有丰厚的回报就可以了（华尔街就曾经上市过一只从地球修一条通往月球的铁路的股票，由于对未来描画的不错，据说还卖得不错）。而实现的场所就是股市。不要小看这闲散资金，聚集起来，绝对不是财政收入的数量可以比拟的。

股市自诞生之日就显示出巨大的生命力，300多年前，欧洲纷纷建立的东印度公司就是股份公司，它积聚了欧洲的民间资本，到世界各地去掠夺财富。我们所熟知的“八国联军”实际就是这些股份公司的私人武装。

当然，现在它已经主要用于商业发展。很多高速公路、伟大的运河、高科技产业均依赖于股市的支持，你们所熟知的汽车、互联网、笔记本、手机，还有 facebook、google 等交流平台和搜索引擎，无一不是借助股市股民的力量才实现了梦想，深刻改变了人们的生活。

因此，股市是一个国家的命脉，关系到国家的前途和人民的生、活，政府一定要善待它。

股票的一级市场——财富的秘密俱乐部

假如你是一家已经被批准了的上市公司，你愿意在股票交易所开个账户一点一点地卖吗？太熬人了。

我给你出个主意，不如牺牲一些利益，直接卖给一些大客户，拿钱走人，至于随后的交易，可交由那些大客户来处理，怎么样？

实际上，并不只有你想这么干，大部分上市公司都想这么干。而且有一批有钱人也乐意跟你合作，这批人后来有了一个名字：承销商。

于是便形成了在股票交易市场之前的，由上市公司和承销商组成的一个市场，俗称：一级市场。承销商的利益就是赚取股票“承销价”和“公开发行价”的差额。这个市场一般的老百姓也不知道，因为这个过程是不公开的，充满了内幕交易和黑洞。

并不是每个公司的股票在一级市场都能受到追捧。

如果你的公司非常好，股票不愁卖，那么金融投资公司就会选择“包销”，自己掏钱先买下来，然后自己销售；如果你的公司勉强还行，那么金融投资公司可能会选择“代销”，卖多少是多少，卖不完再还给你，人家赚个代销费就可以了。

一级市场绝对是第一桶金，那是一个低调的创造财富神话的秘密俱乐部。而我们所熟知的，把人带上云端或摔进地狱的股市大盘、令人捉摸不定的K线图、惊心动魄的涨停板等，都属于二级市场，又叫做股票交易市场。和一级市场相比，二级市场简直就是一块已经被吃了一半的凉馅饼。但是在数以亿计的疯狂股民的争抢下，却成为吸引世人的风景。

股票的发行价和发行量

公司为什么要上市？无非是想筹资，而且越多越好。但是你捧着股票，贱卖了不甘心，卖高了又怕冷场。好歹得先出个价吧，但是这个价格怎么定呢？该发行多少呢？

1863年，美国铁路大亨范德比尔特想从丹尼尔·德鲁那里收购美国东部的伊利铁路。但是范德比尔特不停地买，丹尼尔·德鲁就不停地卖，好像永远也卖不完，原来丹尼尔·德鲁在印刷厂里不停地印刷股票。这就是最初的没有有效监管的股市。

假如你是一家要上市企业的老板，究竟能发行多少股票，股票的价格应该是多少呢？

股票第一次在二级市场上上市的价格叫“发行价”。确定股价的方法有很多，主要有：

1. 根据资产定价。你的这块蛋糕有多大，值多少钱，有多少风险，一定要有一个会计评估，它可以作为股价的参考。
2. 根据分红能力。说白了，人家投资就是为了赚钱，分红能力当然就决定了它的价格。
3. 它的升值空间。这又叫“溢价”能力，通俗地说，就是股票涨价能力。

以上三种方法哪个算出的价格高，哪个就会受到上市公司的青睐，或者综合使用它们也可以。我们会在“投资银行”一篇中深入探讨这个问题。

计算归计算，你还要到第一市场找承销商去商量一下。想让人家帮着卖，总得听听人家的意见吧。因为在确定发行价格时还要考虑股市环境。比如政策因素，一家汽车制造公司本来很有潜力，但是政府突然宣布了限购令，那你的股价就别想太高了；再比如，原本在牛市准备上市的股票，一下子遇到了熊市，股价也要受到冲击。

你还可以多找几个承销商让他们投标，看谁出的承销价格高，谁的条件优厚就选谁，至于是按面值发行、折价发行、中间

价发行、溢价发行、市价发行、还是设定价格发行，就让承销商自己去定夺吧。

股票的价格和数量算出来了，全卖了吗？当然不行，要看你自己想出售多少。卖少了钱不够花；卖多了自己的股份就少了，又控制不了企业。

最后别忘了，还要证监会批准你的发行额度。要上市总得接受管理吧。

以上过程涉及大量会计计算，而大多数人对会计不太了解。但是请注意，但凡你不想花太多心思去探究的地方基本都存在黑洞。谁说有资质的会计师事务所就不会作假呢？全球五大会计师事务所之一“安达信”，就曾经为世界上最大的能源、商品和服务公司——美国“安然”公司作假，震惊世界。

投机者——既伟大又渺小

股市吸引了投资者，同时吸引了更多的投机者。

人们总是以贬义方式理解这些投机者，实际则不然。离开了投机者，股市可能就会一片萧条。

第一，没有足够多的投机者，就不能瞬间积聚数以万亿的闲散资金，上市企业就不可能顺利地融资。

第二，没有足够多的投机者，投资风险就无法分担。比如一个人承受股票从 50 元跌到 5 元，就不如股票被多次换手后，每个参与者只承担 1 元损失。

第三，没有足够多的投机者，就不会有人哄抬价格的同时有人压低价格，使价格基本保持平稳，而不至于使人轻易控制价格。

股市就是投机者的舞台，他们成就了别人的梦想，推动了经济、社会、科技的进步，而自己却演绎着人间悲喜。在这个舞台上他们既慷慨又吝啬，既大度又计较，既伟大又渺小，既是上帝又是奴隶。

股票的交易价格

炒股的朋友每天都会看交易价格曲线，它记录着每时每刻股票交易的价格，高高低低好像毫无规律。

如果我告诉你们交易价格变化有规律可循，你们信吗？确实还真没什么规律。

有人说，如果有什么规律的话，一定早被人发现了，而且一旦发现，所有人都掌握，岂不是所有人都要挣钱？可股市不可能产生钱财，你赚的必定是别人赔的，这岂不是互相矛盾？

如果非要找规律，大概它的高低变化只符合价格杠杆规律，买的人多价格就高，抛的人多价格就低。可为什么有人抛、有人买呢？无非是大家的心思不一样。

第一，从股票的发展历史可以看出，人们购买股票的初衷是为了投资企业，企业业绩的好坏直接影响股东分红，因此影响企业业绩的消息会影响人们的买卖行为。可这消息有真有假，传播有快有慢，能有规律吗？

第二，人们对投资有一个基本的判断，对成本和收益大家心里还算有一杆秤，因此，买卖行为与当时的股票的价格水平有关。如果你看到一只股票涨得太高，还敢买吗？

第三，投机者。投机者要么低买高卖，要么追高杀跌，手法各异，也没什么规律。

第四，人为控制。股市上总是有一些金融大鳄，想通过压低或抬高股价，从股市捞钱。

当然也不否认有相当多的新手上路，或者家中有急事的人，他们的手法更没谱了。

总之，信息不对称，心态不一样，导致股市价格毫无规律可循。

不管怎样，到了下班的时间股市就会停止交易。在停止交易的那个时刻的交易价格就叫做收盘价。而第二天早晨股市重新开张的时候，股票的价格叫做开盘价。请问诸位，第二天早晨的开盘价等于前一天晚上的收盘价吗？请听下回分解。

股票的开盘价

朋友们，每天早晨你在做买卖股票的时候，留心了吗？好像开盘价和昨天的收盘价不一样。这是怎么回事？

原来，每天开盘前的一段时间，有一部分投资者先行进入报价系统，根据自己内心的所能承受的价格提前下单。计算机按最大成交量的原则定出股票的价位，也就是说，在某个价位，愿意卖和愿意买的股票数量最多，这个价位就被称为开盘价，而这个过程被称为“集合竞价”。甚至一只新股票在上市第一天正式流通前，同样要经过集合竞价。不过要注意，开盘前 5 分钟就不能撤单了。

如果在集合竞价过程中，出现了两个或两个以上的成交量都比较大的价位怎么办呢？各地交易所做法也不一样，有的取中间价，有的选取离前收盘价最近的价格。

有的朋友问，不就一个开盘价嘛，搞那么复杂干什么？

目前，世界各国股市都采用集合竞价的方式来确定开盘价，书本上认为：这样可以在一定程度上加大人为控制的难度，防止人为操纵股市；也使得开盘价更能反映市场行为，更为合理；加强了对投资者的信息披露，体现了市场的公开、公平原则。

现在某些地方甚至还有收盘集合竞价，理由相同。

2007 年，中石油发行价为 16.8 元，但是开盘价 48.6 元，此后的股价一路跳水，缩水了六七倍。我一直在想，在开盘前的那 30 分钟内，究竟发生了什么？那些承销商是如何出价的？那些买入者又是谁？究竟谁有资格参与集合竞价？

因此，集合竞价在我看来，不过是羁绊蚊蝇的蛛丝。对付翻云覆雨的股市操纵者，只能动用屠龙刀。

增发股票——少数人圈钱的黑洞

如果一个朋友做生意，将前景描画得充满诱惑，并邀请你入股。你欣然答应成为股东。但是过了一段时间之后，他还说钱不够，需要再融资，或者再来一通天花乱坠的前景描画，告诉你，这次投资比上一次更要物超所值。这时，你心里会怎么想？

第一，怀疑这家伙没谱，承诺的目标居然没有达到，是不是忽悠我们钱呢？得托人查一查他的底细。要是诈骗，那就报公安机关，阻止他增发股票。

第二，再次融资势必会稀释你的股份。一旦增发股票，该公司的股价一定会下跌。因为该公司的市值没有变化，而股份却增加了。就像通货膨胀一样，股票的含金量被稀释了。

一般的结果就是双方妥协，他答应可以送你一部分股票，叫“配送股份”；或者把部分新股票打折卖给你，这叫“配售股份”。

以上假设事例有助于我们理解增发股票。

股票公开增发后，在规定的一段时间，老股民均享有配送股份或配售股份的权利。一旦过了那个时间点，老股民就不享有这个权利了。这一时间节点在会计学上叫“除权日”。

在股市上，如果你持有一只即将增发的股票，该怎么办呢？你或许会想：唉！我只是个小股东，说话也不算数。在股市上，我们一直被灌输一种错误的思想，那就是大股东说了算，小股东只能卖股票走人。也正是这种思想，才让增发股票成为少数人圈钱的黑洞。

股份制的作用

自己做企业，资金压力大，风险压力也大；有时候勤奋，有时候怠惰；有时候激进，有时候又裹足不前；碍于人情世故，容易采取粗放式管理，生产、销售、管理成本极易增高。

而股份制的优势多多。1. 在资金上风险共担；2. 在管理上就像鸟喙，把不必要的成本及时剔除；3. 在决策方面能群策群力；4. 在财富分配上更加分散，有利于消除贫富两极分化。

股份制的成功和优势就在于以上四点，缺一不可。因此，在国有企业改制的时候要彻底改革，而不能只取其中一点。

简单地将国企推上股市，不可能挽回一个没落企业的命运，只能成为瓜分国有资产的盛宴，对股市的伤害，无异于对人民的欺诈。

股市是国家发展的命脉，因此，上市的国企同样应该是优秀的国企。

国有股份的流通与控制

如果你是一个公司的创始人，一定拥有这个上市公司的很多股份。

你想控制这家公司，或者想继续分红，那就多留点；如果急着用钱，就可以把自己的股份卖掉一部分。

有的朋友说，如果我想控制一家企业，在股市上只要买到足够的股票份额是不是就可以了？在美国基本可以，因为上市的企业股票基本都可以流通，除了少部分股票得到拥有者永不出售的承诺之外，股权十分分散。例如，美国电话电报公司第一大股东的股权占有率仅有 4%。

但是，在中国国有企业私有化过程中，有高达 2/3 的国有股和法人股属于非流通股，因此，你无法通过股票交易市场控制企业。这样做的目的是为了防止国有资产流失。但是，随着非流通股的解禁，一定会有人利用手中的权力，通过一级市场和内幕交易从中大捞一笔，而且国家会丧失对企业的控制权。

我认为，20 世纪 70 年代末英国政府进行国有企业改制的过程非常值得我们借鉴。那就是国家持有的“黄金股”。“黄金股”不同于普通意义的股票，它不代表任何财产权、收益权、管理权、任免权、分配权等，也不能用来担保或抵押。但国家有权要求公司以一定价格回购“黄金股”，或者将“黄金股”转换成普通股。而“黄金股”最关键的特殊权利，是掌握着公司一些重大经营决策中的“一票否决权”。这个权利为广大中小股民行使，为国计民生和国家安全行使。

风险投资公司——造梦师

朋友们，请问，美国硅谷为什么备受瞩目？因为那是个造梦的地方。Microsoft、Google、Facebook 就诞生在这片土地上，而它们又深刻地改变了整个世界。今天，仍然有无数年轻人怀着一个个新奇的想法来到这个地方，想把梦想变为现实。他们都在期待，期待造梦师的到来。造梦师是谁呢？就是风险投资公司，简称“风投”。

造梦师自己也有梦，那就是发大财。他们通过投资具有巨大潜力的公司，并占有大量股份，尽快造就伟大的上市公司。等股票上市以后，出卖自己所有的股份，从而获得上百倍的投资回报。因此他们也在物色有创新思想的创业者。

试想，一个精通技术的毛头小伙子，一定对金融、财务、管理、市场等知之甚少，怎么可能创业成功呢？因此，风投公司必须深入介入公司的每一个运营环节，全程参与管理和决策。

市场有风险，投资须谨慎，对于这些造梦师更不例外。造不出美梦，就一定造出噩梦。据统计，这些风投公司投资的十个项目可能有九个都会失败。但是，只要一个能成功，就可以把前九个亏损的投资全部赚回来，并且拥有优厚的回报。这也是为什么叫他们“风险投资公司”的原因。

举一个例子可能会帮助大家理解。中国有一家知名的人力资源公司接受了风投公司的投资，花了巨额资金搞宣传，提高社会知名度，但是财务状况每况愈下，不得已换了总裁。而新任的总裁努力提高工作效率，拓展市场，砍去过多华而不实的宣传费用，终于使公司盈利了。但是这位新总裁被更快地解雇了。为什么？

因为风险投资公司与一般意义的投资公司不同，他们需要炒作概念，向公众描画一个美好利润的前景，目的是为了尽快上市，卖掉股份，赚取股市里的钱。他们可等不及你盈利后的微薄分红。

大盘

朋友们，我们经常在网上看到“大盘”走势图，新闻里经常提到“股价指数”，2007年的时候，中国人都知道股市达到6000点，这都是什么意思呀？

就像某个时期经济大环境不错，但是还会有企业倒闭；某个时期经济萧条，但也会有一些企业利润丰厚。因此，判断经济的走势不能只从一家企业的经营状况来看。

同样，判断整个股市的宏观走势不能只看某一只股票的涨跌，当然也不能空口白牙地胡说，应该选一定数量的具有代表性的股票，通过对他们的观察来判断股市的宏观走势。

具体选哪些股票呢？价格点数又是怎么计算出来的呢？让我们看看世界上经典的股票价格指数是怎么回事吧。

说到股票价格指数，不得不提到“道·琼斯指数”，它是历史最悠久的股票指数。它精选了65支极具代表性的股票，分成工业与运输业两大类，常被引用的是工业类股票指数。它从1928年10月1日开始记录美国整体股市的变化，这个日子叫做“基期”，这一天计算出的平均股价恰好是100美元，因此基点设为100点。此后，每天大盘价格每涨1美元，指数就涨1个点；每降1美元，指数就降1个点。

香港恒生指数，它选定33家代表性公司股票，分为金融、公用事业、地产业、其他工商业等四种，以1964年7月31日为基期，将当日的加权平均股价作为基础，基点确定为100点。计算方法是将这33种股票，每天收盘价的市值÷基期那天的市值×100。

另外，还有“纽约证券交易所指数”、“伦敦《金融时报》指数”、“标准普尔指数”、“日经道·琼斯指数”等。

他们开始记录的时间（基期）不一样；基数也不一样，有的选取100，有的选取50，有的选取10；有的选取其中一类股票价格指数为代表，有的则以综合价格指数为代表；计算方法也不相

同，有相对法、综合法、加权法等。我们一开始提到的，中国大陆股市大盘的 6000 点，也是用类似的方法计算出来的。

总之，他们都以自己的方式在对股市进行评价。如果你觉得他们都不靠谱，不能反映股市的整体情况，你也可以自己建立一套评价体系。

随机漫步理论——飞镖选股

面对数千只涉及各个行业的股票，你们知道选择哪一只吗？

每天面对无数的财务报表和各种利好、利差的信息，你是不是觉得有些头昏脑胀呢？

看着眼花缭乱的 K 线图、走势图、震荡图……是不是无所适从？

或许你对某个企业很了解，认为它很有发展潜力，但是当你买进它的股票时，发现它并没有涨，甚至会跌。原来在股市，不是它该不该涨，而是大家认为它该不该涨。

你认为股市里一定有玄机，可以通过学习、练习掌握选择股票和选择时机的窍门，对不对？但是，我想，你的水平再高也高不过电视里的股评专家了。

你看那些专家们口若悬河、滔滔不绝，满口的专业词汇，一副决胜千里的姿态。我一直在想，他们自己炒股吗？以他们的修炼，岂不早应该成世界首富了？还来这里做节目干啥？

实践是检验真理的唯一标准。在一系列经典实验基础上，诞生了著名的随机漫步理论，又名“飞镖选股理论”。它指出，股评专家们建议的天真的选股方法，不会比你对着报纸的股票版丢掷飞镖做出的选股方案更好。

据统计，绝大多数热衷炒股的人在 10 年间的财富积累，和他把钱存进银行的效果几乎是一样的，大喜大悲，赔赔赚赚，不跳楼就很不错了。

这是因为经济、政治新闻随意、随机地流入市场，总有比你更早知道新闻的人，使人们原有的选择方案改变。这种改变并不能预测，而且也未必真实（虚假新闻）。因此，通过以往的股价走势并不能判断未来的走势。

参考别人的选择也无意义，正像你站在大超市几条排队的长龙的队尾，你无法了解哪位收银员效率高、哪位顾客动作比较慢、哪位顾客收买的数量比较多、哪位顾客的银行卡出问题了，

因此你无法准确判断哪条队伍走得更快。

知道了选股的无奈，对于股民来说倒是一种解脱，不用劳神去分析那些并不能推演未来的各种参数和曲线了。

炒股秘籍——低买高卖

炒股的人都知道买卖股票和倒卖货物一样，价格低的时候买入，价格高的时候卖出，简称“低买高卖”。这实在不算什么诀窍。

话说得都一样，可每个人的理解是不一样的。因为高和低是个相对概念，究竟相对于什么价位是高，相对于什么价位是低，大家在炒作的过程中产生了分歧。

第一种人，把今天的价位和明天（未来）的价位比。明天的价位永远不知道，所以这些人总是要“你拿青春赌明天，我用激情换此生”，由此产生了追高杀跌的现象。

第二种人，把今天的价位和昨天（历史）的价位比。他们以史为鉴，操作稳健，不贪不弃，可谓股市高手。

第三种人，把今天的价位和市场应有的价位比。这些人通过大量的调查研究和演算，推知股票的市场合理价位。他们尊重价格规律，坚信偏离市场合理价位的价格一定会回到它应有的价位。被高估了，就一定会降下来，被低估了，就一定会升上去。

他们就像无人能及的耐心的猎人，等待市场的错误。他们可以为一只股票等上10年，一旦发现那只被锁定的股票被低估或被高估，便重拳出击。这就是股神巴菲特的炒股秘籍。

巴菲特之所以成功，是因为他抓住了股市的本质：投资。投资就需要对企业十分了解。

有朋友问，为什么第三种人那么少呢？

因为，大部分人喜欢投机赌博，不习惯投资。

买空

假如你认定某一证券价格要上升，怎么办？赶紧买呀！等涨价之后一卖不就挣着钱了么！可是手里钱不多，还想多挣点，怎么办？跟朋友借？谁敢借给你呀，赔了怎么办！

别着急，我给你介绍一个人，也许他们能帮你。谁呀？证券商！

你可以向他借钱，然后买股票，也可以直接向他借股票。有人问，他是个大善人吗？当然不是，他只是要和你分享利润，比你的朋友多了控制你的手段，而且风险由你自己承担。

怎么回事呢？首先得签个协议，手续费肯定是免不了的，另外，还得交相当数量的保证金。保证金的数量和你借的钱或股票的多少有关系，这个比率每个国家不一样。假如你用 100 万元作保证金，至少能买到价值 200 万元以上的股票，甚至 4000 万元也有可能，这和资金放大倍数有关。基本原则是：如果你判断失误，价格走低，你的保证金能抵消差价，反正，证券商不能赔。

有朋友问，为什么交点保证金，证券公司就敢把那么多股票给你呢？不怕你跑吗？

第一，股票市场中的股票只是电子记账式的，证券公司只不过暂时将股票记在你的名下，可以说股票一直攥在证券公司手里，而你只有操作的权利，却无法将股票带出证券公司。

第二，炒股挣钱实际上只是挣的股票价格浮动的差价。首先，一个健康的股市，可以有效避免投机者操纵股价；再者，你买空的同时也有人卖空，可以相互抵消，因此，一只正常股票的价格应该比较稳定，不会大起大落。这就是为什么证券公司敢让你押极少的钱，而借给你大量股票的原因。健康的股市资金放大倍数高，不健康的股市资金放大倍数小，甚至根本不敢开展买空、卖空业务。

第三，如果你挣了钱，只是在你股票账户上记账的变化，如果你不把属于证券公司的钱交齐，证券公司根本不允许你将这些

电子货币转到自己银行账户，你也就取不出钱，也跑不了。

第四，证券公司如果发现你账户资金不足以赔偿股票价格浮动的差价时，有权利立即将股票从你账户划走并处理，因此可以保障证券公司旱涝保收。

好了，咱们再回到买空上来，你就在家等着股票上涨吧。

如果真上涨了，你在合适的价位把它一卖，好好挣上一笔。不过这钱可不都是你的。因为钱是借的，要付利息，这儿的利息率叫“融资利率”，可比银行贷款利率高多了，基本上高一倍吧。如果你直接借的是股票，这叫“融券费率”。也不用你交，交易所直接就你账户里划走了，没商量。剩下的钱就是你的了，皆大欢喜。

但是，朋友们，如果你预测错了，那后果可是很严重。如果股票跌了，证券商一下就急了，如果保证金快要无法支付差价的时候，他要你赶紧再追加一部分保证金，如果你不交或者交不起，哼！对不起，证券商会把你借的股票全抛出去，都不用找你商量，接着把你的保证金一扣。反正证券商是一分钱也不能亏，还得把你融资、融券的费用也一分不少地挣走。你说：再等一天，准涨！没用，谁让你不追加保证金的。你的钱就这么没了，这就叫“强行平仓”。

刚才你在股票市场的行为以及与证券商之间的交易就是“买空”。

卖空

如果你预测一只股票要上涨，肯定有办法挣钱。

如果你预测一只股票要跌的话，有办法挣钱吗？

当然有。假如你能借一部分股票，比如 100 股，现在就抛出去，拿到现金。等股票真的下跌后，再买回 100 股还给人家，这样不就赚了个差价吗？

想得美，上哪儿找这么个甘认倒霉的傻帽呢？别着急，我再给你介绍一个人，他还是证券商。有朋友问，证券商有这么傻吗？人家当然不傻。在他眼里，所有这些预测股票的人都是最可爱的人，因为你只要一出手，他总能分享利润，而且风险还全部由你承担。

怎么做呢？和买空一样，交点保证金就行了。这个问题我们在“买空”一节中已经讲过。

我们再回到卖空上来。你把这些股票立刻抛出去。一大堆现金就到了你的账户。但是这钱你现在可提不走，因为你借证券商的股票还没还呢。要等到股票跌了之后，你再把那些股票买回来，还给证券商；这还不算完，因为你是借的钱或是股票，当然也要交融资、融券费用。如果还有结余，那就是你的了，皆大欢喜。

但是，如果你预测错了，股票不但没跌反而上涨，证券商看你的保障金马上就不足以弥补差价了，赶紧催促你追加保证金；如果你交不起或不愿意交，哼！对不起，把你账户里的钱全部买成那只股票，然后把保证金一扣。还是那句话，反正证券商是一分钱也不能亏，还得把你融资、融券的费用也一分不少地挣走。你说：再等一天，准跌！没用，谁让你不追加保证金的。你的钱就这么没了，这就叫“强行平仓”。

刚才你在股票市场的行为以及与证券商之间的交易就是“卖空”。

买空、卖空的股票从何而来

细心的朋友一定会问，买空卖空的股票是从券商那里借来的，券商的股票又是从哪里来的呢？

我们在股票的一级市场当中提到，如果你的公司非常好，那么金融投资公司就会选择“包销”，自己掏钱先买下来，然后自己销售。

有的朋友问，如果万一卖不完怎么办？

炒过股票的朋友都体会过，无论行情怎样，只要你通过网络，选择在某一个价位卖出或者买入，无论你挂单多少，等到股价到达这一价位的一刹那，就会立即成交。因为在股市里的人太多了，什么想法都有，什么信息都有，什么人也都有，而且还会不断有人加入股民行列。因此，作为一个股民，不必担心股票卖不出去，或者买不到股票。

但是，如果你是一级市场的投资者，比如券商，那个资金量和股份数可不是中小股民所能想象的，可能还真会出现暂时卖不出现象。但是别着急，因为你包销的股票一定是业绩好的股票，企业不会在短时间内退市，因此，长期持有问题也不大。

再者，有买空、卖空机制以后，这些股票可以循环“出租”，赚取的费用可能比一次性卖掉要多很多。

因此，很多券商不但不愁卖不掉，还有意在手里留一点，供那些买空、卖空的客户借用。

买空、卖空的作用——股市的“免疫因子”

我们在“炒股秘籍”中已经讲到，偏离市场合理价位的价格一定会回到它应有的价位。如果你也坚信这条真理，那就可以通过买空、卖空的机制，不只是在股票涨价的时候挣钱，而且可以在股票价格下跌的时候挣钱。

如果你发现一只股票价格过高，就可以利用卖空，抛售股票。而由于你抛售股票，就有利于股价的下降。

如果你发现一只股票价格被过分压低，就可以利用买空，买进股票。由于你买进股票，就有助于股价上升。

在这些过程中，你又挣着钱了，股价也回归合理了，不是两全其美吗？

而且由于你的参与，使那些股价操纵者的操作难度陡然增加，股价也不可能偏离合理价位太远，有利于保护股民的利益。

因此，一个健康的股市一定要有买空、卖空机制，它是股市价格的自动稳定器，是免疫因子。

请注意，买空、卖空只是一种武器，在正直的人手里可以维护正义，在邪恶的人手里则会掀起滔天巨浪。

股票的炒作——绩差股

顾名思义，绩差股就是业绩比较差，能回报投资者的能力很弱，谁都不愿意要，因此又叫“垃圾股”。

炒作垃圾股的特点是：一、买进容易，卖出难；二、在高位站不稳；三、跟风的都是投机者。因此，炒作必须快进、快炒，急拉猛抬，快速出货。

你无需事先囤积股票，等到炒作的时候再收集也不迟。为了及时抽身，只要能炒得起来，能少收集一些尽量少收集一些。

炒作一旦开始，要一鼓作气把价格冲上去，带动起跟风者。为了给自己逃离留下足够的空间，要把价格拉高到足够的高度。

由于不能收集太多股票，控盘能力不够，所以，一定要快速出货。炒作垃圾股实际就是看你手快，还是散户的手快的比赛。

如果你投入资金很多，出货就会变得很复杂，在价格上升途中，就要开始出货；在顶部能出多少就出多少，出不了就向下砸盘出货，把追涨盘和抄底盘全部套住。

请注意，在拉抬过程中要不断购进股票，因此持股成本会很高。而且，在价格顶部逃不掉时还要杀跌抛售，因此，你的获利不会太高。

那么，为什么还有金融大鳄喜欢炒绩差股呢？好处就是快，一般在六周内就可以完成一轮炒作，多炒作几轮利润不就上来了吗？

股票的炒作——绩优股

绩优股，又名蓝筹股。回报率高，人人都喜欢，因此价格也高。拉抬价格容易，价格拉高后只要不主动砸盘，一般不会出现暴跌，可以在高位长时间站稳。

经典的炒作蓝筹股的手法是：长时间、隐蔽地收集股票，突然拉高价格后，缓慢平稳出货，赚取价差。

如果想做得更好，关键要注意：在拉抬之前怎样以更低成本、更多数量地收集股票。

如何抓住关键呢？有两个办法：

一，抓住市场的错误。如果一只绩优股的股价被低估了，那就是你下手的好机会。

二，制造市场的错误。通过发布虚假消息、卖空等手段制造恐慌使持股者抛售股票，这叫“震仓”。

拿破仑的滑铁卢与罗斯柴尔德的凯旋门的故事或许可以让大家更好地理解这个问题。

1815年6月18日，在比利时布鲁塞尔近郊展开的滑铁卢战役，不仅是拿破仑和威灵顿两支大军之间的生死决斗，也是成千上万投资者的巨大赌博。如果英国败了，英国公债的价格将跌进深渊；如果英国胜了，英国公债的价格将冲上云霄。

金融世家罗斯柴尔德家族在双方的军队中都安插了自己的亲信，为的就是先于公众知道战争的结果。内森·罗斯柴尔德得到英国胜利的消息，比军方消息的传递整整快了一天。他并没有去立即收购英国公债，而是先抛售公债（英国人都知道他消息灵通，都在盯着他的举动）。公众都以为英国战败了，纷纷抛售英国公债，公债价格立即崩溃。这时，罗斯柴尔德家族的人一拥而上，将市面上的公债几乎抢购一空。等真相大白，公债价格高升的时候，他们的资本已经翻了20倍。

内幕交易

有个朋友跟我说，他在股市里买什么什么跌，抛什么什么涨，觉得很邪门，甚至怀疑有人在操纵股市。

他的怀疑不无道理。股市是钱的海洋，谁不想多捞几把呢。因此，很多复杂、隐蔽的欺骗手段从股市的诞生伊始就如影随形，我们称这些见不得天日的行为是“内幕交易”。

企业美化自己，金融大鳄翻云覆雨，会计公司伪造财务报表，审计机构故意留出审计漏洞，专家和媒体摇旗呐喊，监管机构暗地配合，让不健康的企业上市，随意增发股票……目的就一个，误导股民，席卷金钱。

面对这些有实力、有头脑、有权力、有先机的人，什么 K 线图、走势图、换手率、成交量……这些小股民的智慧和努力都显得徒劳无益。

之前我们讨论过，股市是一个国家的命脉，关系到国家的前途和人民的生产和生活，政府一定要善待它。如果一个国家允许内幕交易存在，就等于允许自己脚下生毒疮。

股票基金

通过对股票的学习，我们有一个共同的感受，那就是股市风险太大了，太花时间了。你一定会想，要是找个会炒股的，帮我炒炒多好，我宁愿给他点佣金。有你这种想法的人可不在少数。

于是有人主动站出来代炒股票，收集所有想发财但是懒得炒股的人的钱，投入股市。这些人凑在一起组成了公司：股票基金公司。

请他们代炒股票好处多多。第一，你可以安心工作；第二，他比你有时、有经验，应该比你自已炒作好一点；第三，或许他们会有一些内幕消息；第四，很多人把钱放在一起个头比较大，可以影响股市，说不定还可以坐庄。

有人居然认为投资基金不会赔，我不清楚这种想法的来源，可能是被基金公司的人忽悠了。既然是代为炒股，在股市上很少有常胜将军，也同样受经济大环境的影响，没有人敢打包票一定不会赔钱。

指数基金

有人很纳闷，股市大盘一直涨，怎么我买的股票就不涨呢？

有人说，某只股票的涨跌实在不好判断，但是对大盘起落还是可以有一个基本判断的。我的股票要和大盘一起涨落也省心了。

我来告诉你，确实有一种和大盘同涨同落的基金，叫“指数基金”。有人很纳闷，哪只股票能和大盘走势完全一致呢？是的，根本就不可能有那种股票。

那么，指数基金又是怎么来的呢？大家还记得我么讲的大盘吧，股指是怎么计算出来的？基金公司只需要按照大盘选定的所有股票，按照大盘给每只股票的权重去购买股票组合，使其与大盘计算的元素完全一致，那么这只基金的涨跌不就和大盘走势一样了吗？

如果你不想再疯狂地炒作个股，如果你疲惫了心惊胆战，不妨可以试试投资指数基金。

涨、跌停板

很多人把股市当成了赌场，投机行为在股市中随处可见，“追涨杀跌”的情形是一种常态，使股市充满了动荡。

在早期的股市，一只股票一天之内价格飞涨几十倍，或者缩水几十倍是常见的事情。因此，一个普通股民可能一天之内成为百万富翁，一个百万富翁也可能一天之内成为穷光蛋。

为了防止交易价格的暴涨暴跌，证券市场逐渐形成了“涨、跌停板”制度。也就是说，一只股票每天的价格上涨或下跌不能超过一定幅度（一般为10%），一旦到达规定幅度，有的市场规定：该只股票停止交易；有的市场规定：可以继续交易，只是价格不能超过界限。

“涨、跌停板”制度的目的就是抑制过度的投机行为，给予市场调整的机会。还有的市场规定，一只股票一个账户只能买、卖一次，目的也在于此。

目前，很多国家的证券市场都采用了涨、跌停板制度。但是也有法制健全、控制能力比较强的国家的证券市场仍未采用。毕竟，涨、跌停板制度只是众多稳定股市的方法之一。

股市——赌场？

前几年股市牛的时候，很多人一见面就问：“你炒股了吗？”这说明炒股的投机理念已经深入人心！因为，大家总是听说很多在股市里“一夜发家”的致富神话。

股市是一个不能创造财富，却能创造致富神话的地方。你们同意吗？你赚的钱一定是别人赔的钱，你赔的钱一定是给了别人。

那为什么没听到同样多的“致穷”的事例呢？因为被套牢的人基本都选择了沉默。

股票价格变化反映了人们对股市的信心。

当人们都做发财梦的时候，就会争相抢购股票，股价就会飙升，而且，还会引来更多的投机者。

当人们对股市失去信心，就会争相抛售股票，股价就会暴跌。

有人说这是“财富蒸发了”，我并不同意。因此，股市不是一个消亡财富的地方，只是最后一批接盘人的幻灭。因为，他们背后再也没有疯狂、愚蠢的接盘者了。

炒股票就像传销，关键要找到下家，也就是接盘的人；又像击鼓传花，不知道传到谁的手里就崩盘了。如果全社会都炒股的话，还会有更大的人群来接盘吗？因此，当你看到身边的人都在炒股的时候，赶紧抛吧，因为股市离崩盘不远了。

一个缺乏管理的股市，不过是个开放的赌场。甚至还不如一个有信誉的赌场，倒像是社会财富和社会信心的收割机。

国家在股市中的作用

我想问大家一个问题，如果你是老板，你允许你的员工业余时间赌博吗？

我曾经办过一家企业，刚开始也没有认清这个问题，认为员工赌博是他们自己的事情，与公司无关。但是很快我就发现，赌赢的员工热衷于赌博，对岗位工作失去了兴趣；赌输的员工生活拮据，对工作失去了心志；由于他们熬夜赌博，白天纪律松懈，影响到其他员工，败坏了公司的制度和文化。于是我不得不宣布，公司员工禁止赌博，无论在任何时候。并且是在开除了一个主要领导之后，公司的运转才逐渐恢复了正常。

我想表达的，并不是我恨那些赌博的人，因为他们之前也并不赌博，恰恰是由于我没有及时制止赌博的行为，而使公司蒙受损失。这一点，我有不可推卸的责任。

在牛市和熊市当中，很多人认为股民应当为自己的行为负责，将所有责任归罪于疯狂和贪婪，并且这种论点甚嚣尘上。我的意思不是让国家去赔付股民的损失，但是，股市的疯狂和失控，与国家扮演的角色脱不了干系。

很多国家对股市的控制不可谓不算费尽心机。有的限制买空、卖空，害怕投机行为；有的设置涨跌停制度，想阻止股价的大起大落；有的采用 T+0 制度，就是当天买进的股票不能卖；有的对股市的金融衍生品严格限制……事实证明，所有的这些措施不但不能遏制股市的动荡，甚至会损害股市的健康发展。

如果真的想治理股市，必须使用定海神针。

定海神针——信托责任

朋友们，通过对股市各环节的了解，你们觉得谁最先有欺诈想法？

对，一定是上市企业。他们的目的就是为了融资。他们可以通过贿赂会计公司、证监会的人，拿到上市资格，只需在一级市场拿到承销商的钱之后，股票的价格就再也与他无关了，因此很容易将股民的利益抛之脑后，通过编造堂而皇之的理由，将筹资随意使用。股民无法监督，法律也无法从具体的纠纷中对其进行惩治。这可怎么办呢？

这时候，我们只能依靠信托责任了。

谈到信托责任，我不得不提起它的诞生历史。

15 世纪，欧洲掀起了发现新大陆的热潮，希望找到一条通往神秘而富饶的中国的道路。1533 年，250 个英国人每人各出 250 镑，弄了三艘船，雇了 200 个水手，委托他们沿大西洋向北，找一条通往中国的海上通道。

他们一路向北，途中在挪威附近遭遇特大风暴，两艘船沉没，只剩下一艘“莫斯科威号”，但他们还是坚持着到了北极。上岸后他们滑着雪橇在荒原上搜寻了 2000 多公里，2/3 的船员被冻死，最后遇到了沙皇伊凡雷帝，才知道此路根本去不了中国。他们用钢笔和墨水交换了貂皮等土特产，又千辛万苦回到了英国。

他们没有完成预定的任务，只是证明了北边的路到不了中国。于是他们卖掉了貂皮，首先偿还了商人们的投资。这就是道德的力量，那个遇到沙皇的地方被取名为“莫斯科”。信托责任的概念也由此诞生，并深深植根于欧洲的商业灵魂。

欧美很多国家出现了众多民间的信用评级机构，对公司的诚信程度做出标注，会直接影响公司的融资和盈利。当然，评级公司的信誉也是大浪淘沙，不公正的评级公司只要失信于民，就会倒闭。

只有道德规范是远远不够的，法律要为信托责任的施行提供基本的保障。下面的例子可以让大家更好地理解法律对信托责任的支持。

1841 年，一艘邮轮威廉·布朗号在北大西洋不幸撞上了冰山。41 位幸存者挤上了一条小船，然而这条小船严重超载。两天后，为了让更多的幸存者活下来，船员们把妇女、儿童、老人留下，采用抓阄的方式将 14 名男性乘客扔到海里，但是没有一名船员被扔到海里。

第二年，罹难者家属把船员们告上法庭，联邦法院以谋杀罪判处了大副。法官的判词里写道：“社会法则将船员和乘客置于不同的关系之中，船员的义务就是保护对他们充满信任的乘客，而不是牺牲乘客。”

朋友们，如果你们购买某个公司的股票，那是对这家公司的信任，你们也是这家公司的股东。公司理所应当为股东赚钱，而不是牺牲股东的利益。

如果不能把那些丧失信托责任的企业和责任人，牢牢地钉在道德的耻辱柱上，使他们被整个社会所抛弃，生不如死；如果没有严刑峻法，追究他们的行为给股民带来的伤害，让他们在道德的压力下，为自己的自由、财产和身家性命心惊胆战，那么对股票市场的治理不过是一句空话。

定海神针——假设有罪

朋友们，听说过一个顺口溜吗？“买了中石油，三十白了头”。2007年，中石油发行价为16.8元，但是开盘价48.6元，开盘后一路跳水，现在降到了8元。众多中石油股票的持有者，纵有千种无奈，更与何人说。

但是同一个中石油在美国上市以后，就给美国股民带去了巨大的投资回报，这是为什么呢？因为美国股市实行的是“举证责任倒置”。也就是说，如果一只股票在某一天涨跌百分之十以上，这一天之前的所有大股东交易，即被认定为犯罪。如果你异常的巨额投资在股市有相当的回报，也会被认为犯罪。如果想洗清自己的罪名，大股东必须出示证明，证明自己没操纵股价或与内幕交易无关。

法律之所以这样规定，主要是考虑到在特殊的侵权诉讼中，原告获得证据困难，证据往往是由被告方掌握着，因而由被告方承担举证责任，能更好地体现公平与公正。

郎咸平教授曾提到，1997年12月31日号，有个姓寥的香港人跑到美国，买了一亿多股的股票，当天下午股价大涨，赚了一千多万美金。第二天美国的警察就没收了她的护照。在法庭上，由于她无法证明自己的清白，只得承认有罪。不但把赚的钱全部还给了上市公司，还交了一千多万美元的罚款，最后还被驱逐出境。

“举证责任倒置”不仅可以用在股市，所有会影响国民经济的金融市场也适用。

定海神针——鼓励律师

当你认为一家上市公司有违法行为，你会怎么做？

我想大部分人可能会选择发牢骚。想想那些繁杂的法律条款、繁复的法律程序、高昂的律师的佣金、还要花大量的时间……哎呀，成本太高了，万一告不赢还得再赔一笔钱。还是算了吧，让好事者去告吧。

这真的不能怪股民，如果没有法律的保驾护航，股民的命运几乎就只有一个：赔钱。

股市是个非常的地方，因此在法律上就要使用非常的手段：

一、法律赋予股民集体诉讼的权利。只要有一人胜诉，利益便归于全体股民；

二、请律师不花钱。律师的收入来自于胜诉后从全体股民得到赔偿金中提取 30% 作为佣金，那可不是一笔小数目；

三、举证责任在于被告而不是原告。也就是之前我们讲的“假设有罪”，大大降低了律师诉讼的难度。

定海神针——强制分红

假设你和几个朋友开公司，你为什么要入股？是不是认为公司业绩不错，能分红？因此，股东看重的是未来的利润，未来的现金流，对吗？

如果你的朋友说，你可以入股，但既不能退股，也不能分红，你干吗？这不是明摆着圈钱吗？一支没有分红的股票可以收藏吗？既然不能收藏，又不能分红，你以什么理由卖给别人呢？理由只剩一个：欺骗。股市应该是一个欺诈的场所吗？作为一个尽人皆知的欺诈场所可以长久存在吗？短命的股市可以为国家的长久发展起到什么作用吗？

作为上市公司，应不应该分红是不言自明的。股票的买卖就是建立在未来分红预期的基础上。在会计学上有个“除息日”的概念。这一天，这只股票的价格会跌，因为“前一天”是上市公司现金分红的日子，这一天或以后购入股票的股东，不再享有“此次”分红。这一天股票的开盘价 = 昨日的收盘价 - 每股派发的股息。

在欧美，上市企业按季度分红是一件十分普通的事情。

一个企业的业绩如何评判，不能仅靠财务报表，因为股民看不懂，也不想看。只有真金白银的现金分红能直观地反映企业的经营状况，也屏蔽了那些做假账的财务公司的伎俩。

定海神针——抓住背后作乱的“鲶鱼”

朋友们，你们是不是感觉很多上市公司的业绩并不好，但是莫名其妙地却有一个光鲜的财务报表？是我们不了解情况，判断失误吗？

当然不是。财务公司为了赚取优厚的佣金，为上市公司做假账的事情并不鲜见。

安达信会计师事务所曾经是全球最大的会计师事务所，在2001年12月，因为卷入安然公司财务造假丑闻而遭到解体，震惊了全世界。

实际上，在股票市场，真正起作用的就是财务公司。一只股票从上市到发行、从稽核到税务、从清算到财务报表等，整个过程均有财务公司参与。你所看到的每一家上市公司，可以说，都是由财务公司包装出来的。

朋友们，请记住，股市上只要有丑闻，无论外在形式如何，财务公司都是背后作乱的“鲶鱼”。

财务犯罪也算比较高科技含量的犯罪了。在财务公司面前，股民总是被忽悠得一头雾水，不只是心里难受，还自愧不如。

有的朋友很愤怒，他们怎么能这样呢？怎么不能？财务公司拿的是上市公司的佣金，又没有拿股民的钱，凭什么为股民主持公正呢？

有的朋友更愤怒，那些注册会计师的良心都哪儿去了？工资是会计师事务所发的，拿人钱财，替人消灾嘛。

有的朋友绝望了，难道就没有办法了吗？答案就在刚才的问题里。

1. 财务公司只是战舰，谁给燃油谁就开得动。只要斩断上市公司和财务公司的利益链条，只要将他们的利益和股民的利益绑在一起，他就会为股市的公正保驾护航。审计机构也是一样。

2. 注册会计师只是谋生者，只要注册会计师造假的成本使他丧失今生谋生的机会，我想问题就会迎刃而解。

定海神针——问责制度

朋友们，通过对股市的了解我们发现，凡是我们不清楚、不了解的地方，就有黑洞存在。

很多人幼稚地认为，信息披露制度是堵住股市黑洞的有效手段，什么财务公开、管理公开，好像一把企业的状况公开就什么都好了。我想请问在座的朋友们，你们面对复杂的财务报表，面对素未谋面的管理层人员的变动，能窥见什么核心机密？你能发挥什么作用吗？

你们听说过一句顺口溜吗：“买了中石油，三十白了头；见了中石化，老虎都害怕。平安持在手，路都不敢走；浦发更可爱，天天在躲债！”。

请你们再想一想：

为什么股市成了圈钱的工具，成了股民的屠宰场，洗劫股民财富的事件为什么一再成系列地出现？

是谁纵容了一级市场，过多地攫取了社会的财富？

是谁批准了业绩不佳的企业上市？

是谁允许垃圾股长期存在而不退市？

是谁确定的股票发行量和价格？

是谁在集合竞价时做了手脚？

是谁允许企业重组和股票增发？

.....

这些黑洞的形成，有的来自权钱交易、有的来自主观的随意性、有的来自于工作的不作为、有的来自于信托责任的丧失……但是归根结底来自于制度设计的漏洞。

要堵住漏洞，绝不是一句空洞的口号，有的应该引入竞争机制，有的应该利用社会监督，有的应该还权于证券公司，有的应该还权于广大股民……我想特别指出的是，审计部门的职能绝不同于会计师事务所，不仅要查处财务违规，更要对市场非正常运行问责。

定海神针——饿猫捕鼠

过去，人们养猫的目的就是为了抓老鼠。但是，如果你整天好吃好喝把猫养得肥肥的，它还会去捉老鼠吗？是的，不会了，因为只有饿猫才有动力去捉老鼠。人也一样，好酒好肉地生活，也不会有人想干活。

据郎咸平教授介绍，美国证券交易委员会 2005 - 2009 年期间，罚款总计 74 亿美元，其中的 45 亿美元作为预算开支。

2011 年中国证监会获得的财政拨款是 7.7 亿元，但是罚款收入却可以忽略不计。

话说到这里，道理和做法就不言自明了。历史上曾经出现过很多官匪勾结的事情，主要原因就是平叛的官员把土匪当作了衣食父母，因为有了匪患，才有理由向朝廷要钱。

定海神针——封杀“少正卯”

孔子在作鲁国的宰相时，杀了鲁国大夫少正卯，理由是他博学多才、能言善辩，但却总是搬弄是非、妖言惑众。

在广播、电视、报纸上，一些专家教授、知名学者正在扮演着少正卯的角色。他们总是为丧失信托责任的公司找理由，总是为股市的欺诈行为辩解，总是断章取义地假借先进国家经验的名义维护利益集团的利益，总是为股市的管理失误而辩护。他们是利益集团的宠物和代言人，是反动势力的宣传工具。

这种人的生活靠的就是名气，对付这种人，必须利用社会舆论，使他们在诚信社会中无法立足。

千万别小看了这些手无缚鸡之力的少正卯们，他们可以利用一张嘴去混淆视听，轻而易举地拔掉定海神针，以至洪水滔天。

股市的“阿喀琉斯之踵”

之前，我们系统了解了股市，也知道了保证股市正常运行的“定海神针”，有朋友问，有了定海神针就一定可以搞好股市了吗？当然不是。

原因有两点：

第一，股市在发展，投机的方法也在发展，因此，定海神针也一定不止我们讲过的几根，也需要在实践中不断丰富。

第二，股票市场只是金融市场的一部分，而金融市场也只是经济建设系统工程中的一环，因此股票市场不可能独立存在。

影响股市的因素有很多，对于某一只股票，企业的发展是关键；对于股市，制造业和商业是关键；对于制造业和商业，经济政策是关键。

如果通货膨胀过高，如果人们的投资渠道太少，如果经济政策导致制造业衰退，都会导致大量资金涌入涌出股市，继而引起股市狂跌暴涨，最后只能崩盘，即便是定海神针也无力回天。

第六章

债券——只服务于利益的伟大纸片

债券的由来

在古代，人们使用金属货币，也没有中央银行，政府无法印钱。同时也没有银行，甚至没有钱庄，当然也没有股票。人们钱不够花的时候，一般向亲戚朋友借。借了钱要打借条，作为对方索债的凭证。

可是统治者的钱不够花怎么办？希腊和罗马在公元前 4 世纪就开始出现统治者向商人、高利贷者和寺院借钱的情况。这钱可是不白借，是要付利息的，要不谁愿意借呀。而且，统治者借钱也是要打借条的呀。但是统治者借钱可不是一点两点，而是巨款，需要向很多商人、高利贷者和寺院借钱，甚至还向富有的家族和官员借钱。一张一张借条写不但效率低，也很麻烦。统治者干脆就印成了债券，借你多少钱，给你多少面值的债券。因此，债券的实质是索要债款和利息的凭证。

500 年前的地理大发现使各个封建国家为争夺海外市场，频繁发动战争，政府的钱就更不够花了。于是成立了“东印度公司”，广泛发放债券，向广大平民借钱。自此，债券进入平常百姓家，被社会所熟知。由于政府是以国家的名义发行债券的，美

其名曰“国债”。因此国债实际就是政府欠的债，属于“政府债”，并不是全国人民欠的债，也就是说，老百姓没有责任和义务去还债。

再后来，有人觉得以债券的形式向广大国民借钱的方式非常好，于是金融家和企业家纷纷效仿，形成了“金融债券”和“企业债券”。随着政府、金融家和企业家的胃口不断扩大，国内的钱基本被吸纳完了，于是债券发行到了国外，形成了“国际债券”。

如今，为了信用货币适应经济全球化，不断创造出新的债券种类，逐渐形成了多品种、多样化的债券体系。

伟大的债券——只服务于利益

债券自诞生以来，就促成了一系列战争和人类社会的发展。

发生在近代欧洲大陆上的一系列战争，以及美国独立战争、国内战争等历次战争中，无不闪现着债券的身影。“大炮一响，黄金万两”，这句话就是指金融家对战争的投资。

如果是两个国家间的战争，你最好对交战双方都进行投资，这样他们可以打得时间更长，向你借的钱更多。不过你要控制好，最好让他们两败俱伤，而不是一个把另一个吃掉。因为两败俱伤后，双方政府都会举全国之力还你的债，这可谓旱涝保收。如果某个国家真的彻底消亡，那你对这个消亡国家的投资将无法回收。

如果是投资于某个国家的内战，那你可得看好了，如果你支持的一方是个草包，白花了你的银子，再掌握不了政权，那你的投资将血本无归（我们将在“主权违约”一篇中提到）。

债券不只服务于战争。巴林银行从法国手中购买路易斯安那州，转手倒卖给美国；开掘苏伊士运河、巴拿马运河以及欧洲、美国众多耗资巨大的项目中，都离不开债券的影子。

真可谓成也债券，败也债券。实际上，债券只服务于利益。债券之所以能够发行，原因只有一个，给投资者描画了一个未来的丰厚的现金流。

因此，债券可以策划战争，为魔鬼服务；也可以化为甘露，为人类社会发展做出巨大贡献。关键看你怎么去用它。

主权违约

朋友们，如果你投资，你愿意投给什么人？有人说投给有实力的，有人说投给信誉高的，有人说投给运行稳定的，有人说投给规模大的……实际投给国家是最可靠的。因为它是有政府信用作担保的。毕竟政府倒台的可能性比公司或者个人倒台的可能性要小得多。因此，国债成为很多发展中国家、大型财团保值储备外汇的主要选择。

问题来了，如果政府被推翻了怎么办？上次我们提到，“国债”实际就是“政府欠的债”，因此，答案只有一个，债务一笔勾销。

以中国为例。我们都知道，国民党政府曾经向美国借债武装围剿共产党，请问，新中国成立以后，共产党能替国民党还债吗？

如果你买了某国的国债，你希望现任政府倒台吗？当然不希望了，否则，向谁去讨债呢？

因此，很多国际投资者会被债台高筑的政府所绑架。比如，法国大革命前的法国政府、欧债危机中的有关政府等。投资者为了能够收回投资，只能继续投资支持这个连他们自己都不满意的政府。这就叫“鳄鱼效应”。

还有很多政府处在危险的边缘，无法保证你的投资权益；或者政府虽然没倒台，可就是还不起。这就是“政治风险”。

如果真的发生主权违约了怎么办呢？

如果投资者是国家，在古代就是发动战争，输家割地赔款。现在呢？一般使用贸易制裁、武器禁运。

如果投资者是私人，无论过去还是现在，都没办法。

发行国债的原因

我们知道，政府的收入主要来自于税收。政府花钱有预算，财政部拨付资金有计划。但是国家花钱和咱们自己花钱一样，也有花超了的时候。原因大体有三个。

第一，政府开支出现赤字。出现赤字的原因很多：

一方面，可能是税收过低，政府可支配资金过少，而又面临庞大的公共开支，因此入不敷出，出现赤字；

另一方面，可能是公务员队伍过于庞大，公务人员待遇过高，政府办事效率太低，社会福利负担过重等，以至于税收资金捉襟见肘，入不敷出，出现赤字。

还有一种情况，就是突发事件。比如自然灾害，既减少了税收，又需要政府进行救灾支出。

无论什么原因，反正政府没钱了，但是该花的钱还得花，怎么办？向社会借钱，发行债券。

第二，需要筹集大量资金。一种是筹集大型工程资金；一种是筹集战争资金。

首先受到质疑的是大型工程是否有利于国民生产或有利于提高国民生活水平？战争是否是必要的？谁做出的决定？代表了谁的意志？当然这不是我们今天讨论的问题。

但无论合理不合理，动用税收是不合理的。为什么呢？

首先，动用的资金量非常大，依靠税收根本无法及时足额筹集，而且随意提高税收可能会引起社会不满；再者，这些影响“未来”的事情仅仅迫使“当期”公众承担费用是不公平的，而通过债券就可以很好地将这些费用转嫁给未来的人们是比较合理的。

有朋友问了，政府钱不够花，印钱不就行了？说得对，确实有政府这么做，因为这样可以迅速弥补赤字，不会使政府负债，但是会产生通货膨胀，等于向老百姓收了通胀税。很明显，这是一种不负责任的做法。因此，一味标榜自己没有国内债务的政府

未必是负责的政府。

又有人问了，那欠外债好吗？这就好比你雇了一个管家来打理你的家当，可他觉得你给的钱不够用，又用你的名义向别人借钱了。这种行为终归不太好。但是也不能为了不欠债就丧失了发展机遇。

好，我们回来继续讨论发行国债的第三个原因。

第三，宏观调控。如今各国中央银行的核心任务就是控制国内货币流通量，以避免通货膨胀或者通货紧缩（流通货币过少），保证经济发展。而通过发行债券，社会上流通的货币就会变少，因此，发行国债已经成为央行宏观调控的一种手段。

政府为什么能发行债券

购买国债实际和银行放贷是一样的，把自己结余的钱投资于国家项目，过一段时间收回本金和利息。

银行放贷的前提是借款者有良好的信誉，或者有担保，或者有实物抵押，而我们凭什么把钱贷给国家呢？

假如你是中央政府——

如果你缺自己国家的货币，你可以向国内发行债券（没有乱印钱，这就是负责人的态度）。怎样保证你的债券一定有人买呢？很简单，你把利率定高点就可以了，至少要高于银行储蓄利率，否则投资者还不如把钱存银行呢；假如到期后还不了本息怎么办？可以以新债还旧债，通俗地说，就是再发行国债，兑换的现金先偿还旧债。要一直还不起呢？那就只能实行“量化宽松的货币政策”了，说白了，就是印钱还债。美国就是这样做的。

如果你缺外汇，就可以向外国发行债券。怎么还本息呢？主要依靠国家出口赚取外汇，然后再用赚取的外汇还债。要是还不起呢，可以继续发债，以新债还旧债。要一直还不起呢？外汇自己也印不了呀，那只能主权违约了。因此，一个国家的国债信誉是需要社会评级的。

假如你是美国政府，就不必区分什么自己的货币、外汇了，因为美元独步世界，尽管发放国债就是了。

假如你不是中央政府，是地方政府，没有印钱的权利，凭什么发债呢？基本凭两个来源。

第一，抵押税收。也就是说，以未来的税收作抵押，承诺到期兑现债券本息。

第二，事业收费。比如，债券所募集的资金直接投资于高速公路、水利等项目，以项目投入使用后的收费作抵押，承诺到期兑现债券本息。

国债与“太极”

如果你欠了一屁股的债，想必心中不安稳，虽说是“债多不愁”，但是在买房、买车，或者进行投资的时候还是有些顾虑的。毕竟这钱你自己印不出来，得一分一分挣。

如果政府欠了一屁股的债，政府会安稳吗？这可要分情况了。

在古代，国家欠了债一定会焦虑，因为过去都需要用真金白银去还债，而这些贵金属只能从收缴的税收中提供。收得多了，老百姓造反更麻烦。

可是现在，全世界都已经进入信用货币时代了，流通的纸币或电子货币的多少全凭发行国家的信用，已经和金银没有关系了。

由于大部分主权政府都有自己的货币发行权，因此，可以把债券分为“本币债券”和“外币证券”两种。

对于本币债券政府并不担心，因为政府有随意印钱的权利。通货膨胀可以让本币贬值，也就意味着让本币债券缩水。

比如美国，虽然在国际、国内发行了那么多债券，只要一开动印钞机（量化宽松的货币政策），像中国这样的美债大户就很紧张。

外币债券值得政府焦虑，因为政府不能随意印刷别国的货币。因此，只能依靠国内企业出口创汇，收缴税收之后才能还债。

世界上总是不按规则出牌的人。据说希特勒就曾经印刷过美元和英镑，伪造的质量之好，甚至可以在银行流通。拯救墨索里尼的行动经费就是从这里开支的。德国战败后，这些伪钞被装船并凿沉在大海深处，后来有一部分被潜水爱好者发现了，因此，就产生了德国将宝藏沉船海底的传说。

历史上还出现过这样的债券，就是你购买了某政府债之后，该政府将永世为你手中的国债付息，实际说白了就是不打算还你

本钱了。你认为划算吗？如果你觉得不划算，可以到证券市场上把它卖掉。如果一个人在短期内没有很好的投资渠道，买点债券靠利息抵抗一下通胀也是一个不错的选择，因此，你一定能卖得出去。

有朋友问，如果政府还不起债怎么办？那就发行新债，卖的钱还旧债，直到大家都不愿意再买它的债为止。

债券的种类

说了那么长时间的债券，债券长什么样子呀？

国家最开始在国内发行债券，后来觉得不过瘾，又在国际上发行债券；企业觉得这种融资方式不错，也效仿发行了债券；后来金融界心里痒痒，也开始发行了债券。因此，从发行主体上可以分为政府债券、国际债券、企业债券、金融债券。

有的债券标明了金额（你投入的本金），还标明了利率，利率还分固定利率和浮动利率。这就和你投资一样，过几年还本付息。这种债券叫“付息债券”。

有的债券只标明了金额和到期日，但卖的时候打折卖。比如，你花了 70 美元买了一张面值为 100 美元的债券，到期日是 2015 年 1 月 1 日。在到期日，你可以拿这张债券兑换 100 美元。这种债券叫“贴现债券”。

大部分债券是不记名的，因此在谍战电影中，间谍索要的报酬都是不记名的债券。还有一部分债券是记名的，并且有备案，因此，别人抢了你的债券也无法兑现。

有的债券发行的基础是有财产抵押，收益有保障，叫“担保债权”；有的债券并没有财产抵押，全凭发行者的信誉，因此叫“信誉债券”；还有的债券可以转换为公司的股份，简称“债转股”。

有的债券向公众销售，叫“公募债券”；有的只向少数特定投资者发行，叫“私募债券”。

有的债券可以在证券交易所交易，叫“上市债券”；有的就不能上市，叫“非上市债券”。

总之，债券的种类很多，长得样子也不尽相同。信誉好的债券可以作为货币流通，信誉差的被称为“垃圾债券”。对于我们普通人，如果想投资债券，究竟该买哪种好呢？别急，下次我们讲“债券的信用评级”。

债券的信用评级

朋友们，假如你到债券市场，面对数不清的、回报率不同的债券，你能马上知道该买哪种债券吗？

有朋友说，我选择回报率高的。但它的风险也高，万一它不能兑现怎么办？

有朋友说，那我选择回报率低的。一是没意思，而是它也有可能到时不能兑现。那这不是更吃亏吗？

总结一下，你最想知道的是什么？是债券的回报率吗？不是，每种债券都标明了回报率。因此，我们更关心的是债券发行者的信用。

很多购买证券的人都有着和你同样的烦恼。怎么办？别着急，有一批人整天混在债券市场，对每一种债券都很了解，你掏点钱就可以向他们咨询。

这些人也有自己的苦恼，因为同样的信息对一个买1万元债券的人和买10万元债券的人的意义是不同的，按说咨询费应该有差异，可是当他们咨询的时候，他们根本搞不清你究竟想买多少债券，都说自己随便问问，因此也没法收取更多的费用；而且市场上可以提供咨询的人很多，你的收费稍高一点客户就找别人去了；再说，经常买债券的人对债券也有了解，也就不再咨询了。因此，收咨询费的这种盈利模式第一是挣不了大钱，第二是收入不稳定。

后来有人忽发奇想，用自己掌握的信息和经验，将市场上的主要债券评级，然后张榜公布。他这一公布可不得了，那些被评级比较高的，债券卖得很好，而那些被评低的债券就卖不出去了。于是债券发行者纷纷主动找到他们，塞给他们钱，希望能把自己债券的级别评高一点。因为利益极大，评级公司也应运而生。

有朋友说，那评级公司要是受贿赂，会不会昧着良心去评级呢？当然会，不过一旦如此，这家评级公司就会失去信用，离倒

闭就不远了。

久而久之，滥竽充数、没有良知的评级公司被淘汰，一批坚持公正、信誉良好的评级公司脱颖而出，比如标准普尔公司、穆迪公司等。

问题来了，它们那么公正，那么它们怎样盈利呢？

随着时间的流逝，评级公司的盈利模式也在不断发生变化。比如可以收取评级费用；可以出售评级信息；可以接受赞助；可以接受课题研究；可以收取广告费用等。在众多模式中，不能否认绝对不存在腐败或者政治目的，但是，“诚实”始终是评级公司的生存原则。

有朋友问，如果政府出资建立评级公司可以保证公正、避免腐败吗？如果这样，就会形成权力寻租，不但不能保证公正，反而会增生腐败，扰乱市场。

债券的评级与贷款客户评级大体相似，也分为 AAA、AA、A；BBB、BB、B；CCC、CC、C；D 等等 4 个等级 10 个信用档次。其中 BBB 是信用一般，向上到 AAA 是信用极好，向下到 D 是信用极差。

回报率和风险

如果你发行了一种债券，你是希望它的利率高呢？还是希望它的利率低呢？当然希望利率越低越好了，因为这些利息是需要你还的。

低到多少是个底呢？至少要高于银行储蓄利率，否则就没人买你的债券了。

如果偿债能力有风险，人们还会买你的债券吗？一般不会，但是可以通过提高利率引诱购买者。

因此，偿债风险越大的，信用等级越低，回报率可能越高；偿债风险越小的，信用等级越高，回报率可能越低。

债券的发行

债券的发行和股票的发行有些类似，原因很简单，发行债券的主体无论是政府还是企业，都没时间到市场上一张一张卖债券，他们一定会找一些包销商，把债券一股脑卖给他们，拿钱走人，无非出让一部分利益给这些包销商就可以了。这个市场就是债券发行的一级市场。

一级市场的发行可以分为“竞争性发行”和“协商性发行”两种。

竞争性发行就是很多包销商坐在一起报价，谁报的利息低，谁就中标。这很好理解，你作为发行债券的主体，当然希望还的钱越少越好了。

协商性发行就没那么多火药味，几家被邀请的包销商参加洽谈，最后决定有由哪一家或者哪几家包销商包销，或者每家包销多少债券。

一级市场历来都是低调的、利润丰厚的、充满内幕的富人的俱乐部。

这些包销商买了这些债券，把回报率高、信誉好的债券自己留够了，等待以后涨价后再抛售；把那些自己不想要的，或者要不了的（钱不够，买不完）再拿到债券市场去出售，这个债券市场称为二级市场。在二级市场，购买了债券的企业和社会大众之间也可以相互交易，热热闹闹地还挺吸引人。二级市场里，人们相互吵闹着把价格升高，一级市场的商人们可以伺机将手中保留的证券出手。

欧债危机——政府的债

欧债危机是现在的热点问题，我们已经讨论过，国债只是政府负的债，与国民无关。想了解欧债危机，首先要知道欧元区相对落后的国家为什么发行国债。

此前我们讲过发行国债的原因，大家可以套一套，是为了宏观调控吗？是要筹集大型工程资金或筹集战争资金吗？都不是，就剩下政府赤字了。

怎么产生的赤字呢？一方面可能是税收过低，政府可支配资金过少，而又面临庞大的公共开支；另一方面可能是公务员队伍过于庞大，公务人员待遇过高，政府办事效率太低，社会福利负担过重等，以至于税收资金捉襟见肘，入不敷出，出现赤字。

发行了国债，怎么还债呢？无非是靠税收。税收的来源于哪里呢？是企业和群众的收入。如果不够呢？提高税收比例。如果还不够呢？政府缩减公务员队伍，降低公务人员待遇，降低社会福利。结果涉及利益太广泛，游行、暴动就爆发了。

不知大家发现没有，世界上再贫困的地区人们也可以生存。要么自给自足，要么出卖劳动力，要么出卖智慧。而那些国家债务就产生于那些不能促进、指导、调控社会发展，寄生于人民身上的、缺乏执政能力的政府，无疑是国家发展的累赘。

第七章

期货——我拿今生赌明天

期货

朋友们，从今天起我们讨论期货。

期货的起源可以追溯到中世纪。每年谷物成熟前，农民及其家人内心都忐忑不安，因为谷物成熟时大量粮食上市，一定会导致谷物价格走低，关键不知能低到什么程度。而谷物却是家庭收入的主要来源。同时，谷物商人的内心同样忐忑不安，因为如果产量降低，谷物价格会飙升，而且无法预测价格高到什么程度。于是，商人找到农民，按照商定价格签署了买卖合约。这合约就逐渐演变成了期货。具体如何演变我们随后再讲。现代意义上的期货交易在 19 世纪中期产生于美国中北部地区。1848 年芝加哥的 82 位商人发起组建了芝加哥期货交易所。

以前的期货以农产品为主，而现在的期货几乎无所不包。除了小麦、玉米、大豆等农产品外，还有天然气、石油等能源产品。后来又有了黄金、白银、铁矿、稀土等稀有金属。现在，货币、债券、股票等金融产品已经占到了期货交易量的 70%。

那么，期货市场究竟长什么样子呀？现在买卖期货已经不像以前那样，你需要喊价、填单子，期货市场还要发给你期货票。

随着信息技术的发展，它已经和电子股票市场一样，交易者开户后，可以在网络上直接下单买进或者卖出。有兴趣的朋友可以在网络上下载客户端，体验一把模拟期货交易。

现货市场

讲到期货市场，必须涉及现货市场。

请问，你们知道国际大豆、国际原油价格是怎么形成的吗？

别着急，我们一步一步分析就知道了。价格是怎么形成的？是市场形成的。是大市场起决定性作用还是小市场起决定作用？当然是大市场起决定作用。

大市场在哪里呢？目前全球范围内主要的石油现货市场有西北欧市场、地中海市场、加勒比海市场、新加坡市场、美国市场 5 个。最大的黄金市场有伦敦黄金市场、苏黎世黄金市场、纽约黄金市场、香港黄金市场等 4 个。总之，不同的商品有不同的市场。

那么在这些市场中，商品的价格是怎么确定的呢？它确定的过程与“股票开盘价”的过程很相似。在每天开市前，很多供货商和很多进货商纷纷将自己心中的理想价格报给市场的计算机系统，计算机将按照成交量最大的原则，确定为今天交易的参考价格。这就是国际商品价格确定的过程，这个过程也叫集合竞价。如果出现了两个或两个以上的成交量都比较大的价位呢？各地市场做法也不一样，有的取中间价，有的选取离前一天价格最近的价格。

价格一旦确定，计算机将按价格优先或时间优先的原则，将那些提前报价的卖家和买家自动撮合成交。如果出现进货商价格普遍高于供货商的情况呢？那供货商不就赚了吗？当然可以成交。不过成交前，你要是手快，还可以随时撤销指令。那些没有提前报价的商人呢？那就按今天的参考价格成交就是了。

值得一提的是荷兰独特的“时钟”拍卖法，在阿斯米尔鲜花卖场的墙上安装着一个面对看台的巨钟，不过这个钟可不是看时间的，而是指示价格的。指针从最高价格“正午”开始，依顺时针方向移动，指针移到买方心目中价格时，买方可按钮将指针按停，这样就达成一笔交易了。有人说，我老是不按键，等到价格最低的时候再出手不就赚了。这样可能你就买不到花了。这种交易方式独树一帜，很特别吧！

控制市场价格——四两拨千金

在讨论现货市场的时候，有的朋友可能已经发现了市场价格确定的漏洞。那就是在集合竞价过程中：1. 供货商只需输入自己想要的价格和商品的数量，进货商也只需输入自己想要的价格和资金量，而不会有人真正逐一核实供货商的商品数量，或者进货商真正的资金量；2. 价格的确定最优先考虑的是成交量，也就是说我的交易量足够大，价格就是我了；3. 成交之后，市场方面也只是收取与交易资金量有关的佣金，具体你们是否真的交易了，他们也不感兴趣。

以上三点漏洞存在的前提，是市场把所有商人做了两个假设：1. 大部分商人都是安心做生意的好人，一般不会弄虚作假，恶意控制价格；2. 每个商人的资金量在整个市场交易中所占份额很小，不会对价格起太大的影响作用。

可是万一我们是坏人怎么办？为了谋利，我们想控制世界市场价格怎么办？

假如我们是一群银行家，经过几代人的积攒，手中囤积了全世界大部分“黄金”。我们多么希望黄金的价格直线飞涨，财富翻倍呀！按说我们已经垄断了黄金，应该能控制黄金价格了，但是实际上控制不了，为什么？因为有另一种贵金属“白银”可以作为黄金的替代品。可是白银广泛分布在世界各地，储量还不小，怎样让大家只看重黄金而不愿意拥有白银呢？方法只有一个，那就是让人觉得白银不值钱，不能保值。具体怎么做呢？

我们可以顺势而动。当社会上纷纷把白银作为保值金属储藏的时候，价格一定会攀升。很多钟情于白银的投资者就会加大投入。当价格被炒到高得难以有人接盘，价格开始回落的时候，才是我们出手的好机会。现在，就让我们去白银现货市场吧，把白银的价格从天上拉到地狱，让所有相信白银神话的人谈“银”色变。

请记住，我们可不能单打独斗，大街上的骗子还得协同表演

双簧呢。我们几个假装成卖白银的，你们几个假装成买白银的。

第一步，我们在开市前，分别输入约定好的成交价格，输入足以在市场上占主导地位的交易数量，反正也没人查我们手里到底有没有那么多白银。并且要注意“价格优先”和“时间优先”的原则，避免出现我们低价抛售白银，而被局外人买走的情况。

第二部，按照市场计算机捏合订单，我们之间虚拟交易一下，只需按照假装的交易价格支付市场佣金就可以了。该出血的时候还得出呀，为了黄金价格的腾飞嘛。

每天只需要这两个步骤，过一段时间，白银的价格就掉下来了。当大家都在抛售白银的时候，我们可以大量收集。每当白银价格升起来的时候，就在现货市场抛售白银，重新操作一番，再把白银价格压下去。

如此往复，白银的价格就真的扶不上来了。原因有二：1. 很多人失去了对白银的信心；2. 因为便宜，白银将作为工业原料大量使用，储备急剧减少，等它少到再也无法作为保值金属而被人遗忘的时候，白银就真的失去了保值的作用。

消除了白银的威胁，我们垄断在手中的黄金价格就可以扶摇直上了！

在经济活动中，总是存在规则的漏洞，只要你有机敏的头脑和足够的资金。所谓的国际市场创造了一种“四两拨千斤”的撬动世界商品价格的捷径。国际原油、粮食、煤炭、矿石等价格同样可以被金融大鳄们操控于股掌之中。这大概就是经济学家经常说的“定价权”吧。

商人的风险

此前，我们已经讨论过什么是现货市场，以及现货市场的价格是如何确定的：现货市场的价格每天都在变，对于一般商人来讲就增加了贸易的风险。

假如今天的交易价格比前一段低了，供货商的利润肯定受损失，而进货商就占便宜了。假如今天的交易价格比前一段高，供货商就赚了，而进货商的进货成本就增加了。比如柑橘今天每公斤增加0.5元，作为国际商人，一笔交易可能上千万公斤，甚至上亿公斤。柑橘价格的任何微小变化，都足以使国际商人们悲喜交加。

做生意不是赌博，未来收益的不确定性使商人们很头疼。能不能使柑橘的价格稳定下来呢？当然可以。有两种做法：一种是到远期市场签署“远期合约”；一种是到期货市场购买“期货合约”。

远期合约

在汇率篇中，我们曾经讲过，为避免汇率变化而在远期市场避险的办法。这种办法不但适合汇率，同样适合商品交易。

我们可以在柑橘远期市场找一个守信的商人：准备进货的就找一个准备供货的，供货的就找一个准备进货的。签订一纸远期合约，在未来某个时间或者时间段，以商定好的价格进行交易。如果毁约，那就法律伺候。

远期合约有个好处，就是在哪都可以签合约，饭店、咖啡厅都行，不必非到某个特定场所，也叫“场外交易”。

有朋友问，能找到这种人吗？肯定有，俗话说“河里没鱼，集市上看”。贸易活动日益发达，交易量越来越大，价格浮动困扰着越来越多的商人，它就像汇率的远期市场一样，使商人们自发组成了商品远期市场。

有朋友问：“远期市场”在哪里呀？最初，远期市场就建在“现货市场”里面或旁边，如今，随着科技的发展，很多地方实现了网上和网下的同时交易。

在网上，交易双方都可以把自己预期的价格和数量挂在网上，等人来选购；也可以在网上浏览，选购自己满意的价格和数量。既可以向远期合约市场缴纳保证金，在网上直接交易；也可以双方约好，在现实中签署合约。

如果有人签了合约以后又后悔了怎么办？没办法，一旦签订合约（合同），就必须履约。

有没有更灵活的办法呢？有啊，那就是到期货市场购买“期货合约”。

期货的由来

首先请注意，现货交易催生了远期市场，而远期市场造就了期货交易。

上次我们讲到，为了避免未来商品价格波动给生意带来不确定性，商人们自发组成了远期市场，通过签远期合约的方式来规避风险。

但是签署远期合约也不是万全之策。

第一，找一个在相同日期、接受相同交易量，并在价格上达成共识的商人确实不是很容易；

第二，一旦签约必须履约，后悔也来不及；

第三，在场外签署的合约，任一方违约，双方都要蒙受损失。法律制裁也不能挽回损失和商机。

有没有更好的办法，使违约者能迅速找到下家，交易者能有效避免违约风险，任何人都能灵活改变投资决策呢？

有人看到了商机。他们租了个大场子，做广告，收集大量远期“供货信息”和“购买信息”，并以这些远期交易信息为基础，做成小额的（以便交易）等待购买的“供货合约”和“购买合约”，这就是“期货”。随后按照商品种类、商品质量、交易时间、交易价格等细致地分类，然后张榜公布。

有需求的人可以挑选并购买符合自己需求的“合约”，合约一旦被购买就算生效了，买方被称为“长头寸”，卖方被称为“短头寸”；这个租用的大场子最终形成了“期货市场”。

如果你购买了某种期货合约之后，又想改变投资意向怎么办？你只需将它再挂到榜上，等待别人购买就行了。有人问，要是没人买怎么办？别担心，期货买卖和股票买卖一样，由于从事交易的人非常多，因此基本不会出现卖不掉的情况。就像在股票市场，无论你在什么价位出售股票，总是瞬间被人买走。

如果你购买了某种期货合约之后，对方如果违约了怎么办？别担心，所有交易的商人必须缴纳保证金，市场会先期赔付，然

后再找违约者算账。

那么，组建期货市场的人有什么利益呢？他们只挣交易佣金就可以了。不要小看这佣金，期货市场每天交易量数千亿，他们收万分之几（按照实物交割价格计算）的佣金（每种商品收取的佣金不同），就足以使他们成为亿万富翁了，并且一笔交易向买、卖双方都要收取佣金。

还有一点请注意，证券市场（比如股票和债券）分为一级市场（发行市场）和二级市场（流通市场），而在期货市场上，供货商上市简单，价格一目了然，交易有期限，因此，承销的利润空间小且风险很大，期权市场没有一级市场，所有期货直接上市流通。

保证金和结算所

上次我们讲到，在期货市场做买卖基本不会出现违约风险，因为每一位交易者都必须缴纳保证金。那么，究竟该缴多少呢？

有人说，为了保险起见，参与期货的买方和卖方都要按交易额把全额资金压在期货市场，谁违约谁就把谁的资金赔付给对方。你认为可以吗？

第一，做生意现金流最宝贵；第二，谁愿意将巨额资金压在期货市场里几个月，而不升值呢？

那么，究竟该交多少保险金呢？我们来分析一下。

期货市场的存在，就是基于要规避商品价格浮动带来的损失。一般商品价格在几个月或一年内的浮动幅度不会超过 10%，如果在交割日有人违约，只需赔付 10% 左右的浮动资金就可以了，你需要的商品可以到现货市场去买，手中的商品可以到现货市场去卖，这样就不受损失了。这种按比例预付保证金的做法叫“比例保证金”体系。

每种商品的保证金比例也不相同，比如，铜 6%、铝 7%、燃料油 8%……

有人说，万一市场价格浮动超过既定的幅度怎么办？首先，价格大幅度浮动不可能是一天内发生，总是在一段时间内累计发生的。而期货市场每天都在监视商品价格的浮动。如果发现你账户里的保证金不太够了，就会立即向你发出“追缴保证金”通知书。如果你的账户里的保证金真不够了，期货市场会立即减少你的期货交易量。比如你原来准备交易 10 吨，有可能给你减到 8 吨，也不用找你商量。反正总是保证你账户里的保证金能赔付商品价格浮动的资金，这叫“强行平仓”，和股票中买空、卖空的“强行平仓”道理一样。

有人说，我怎么听说有什么“初始保证金”、“维持保证金”什么的呀？那是在期货市场实现信息化之前，避免人工复杂计算，被迫采用的“固定保证金”体系。实践证明，固定保证金体

系需要占用交易者更多的流动资金，在价格频繁浮动时反应滞后，容易造成更大的风险。

因此，随着信息化的高速发展，比例保证金体系已经成为市场发展的趋势。

有人问，这些复杂的工作，在繁乱的期货市场里究竟是哪个部门完成的呢？那就是“结算所”。

每个期货交易市场都有自己的结算所，因此买家、卖家不会见面，都只和结算所结算。每个交易日结束，结算所都会成为每一个买家的卖家，也成为每一个卖家的买家。因此，你的利益是有保证的。

影响期货价格的因素之一：现货市场价格

首先大家千万不要忘了，期货它只是一个合约，一个按照预先约定价格一手交钱（长头寸）一手交货（短头寸）的合约。而这个合约约定的价格，是基于现货市场历史价格，而对现货市场未来价格的猜测。

猜准了，大家都省事，按约好的价格交易即可。

猜高了，卖货的高兴，因为可以用约定好的、比市场价高的价格卖出货物，因此这种卖货合约一定升值，升值额接近于“交易价格”和“现货市场价格”的差价。

但进货的不高兴了，因为他必须按约定好的、比市场价高的价格进货，成本高了。因此，这种进货合约肯定卖不出去。

猜低了，进货的高兴，因为可以用约定好的、比市场价低的价格进货，成本降低了！或者把货物再卖到现货市场白赚个差价，因此，这种进货合约肯定升值，一直升到接近现货市场价格。

但卖货的就不高兴了，因为必须用约定好的、比市场价低的价格卖出货物，因此，这种进货合约肯定卖不出去。

综上所述，期货作为一种未来货物交割价格的合约，它的价格始终要受“现货市场的价格”影响。

影响期货价格的因素之二：交易商预期

期货作为价格合约，是对未来现货市场价格的猜测。未来的事情谁能说得清呢？而人们判断商品未来价格的办法，通常只能通过基本生活常识和来自于各方面的信息。

以农业为例：风调雨顺可以使农作物丰产，粮食价格暴跌；天灾人祸可以使农作物减产，粮食价格增高。因此，天气变化会对期货交易商的心理预期产生影响。

在临近交割日时期，期货合约价格主要靠交易商的心理预期。而这种预期主要来自于各种消息。因此，只要把控了各种消息的渠道，就可以控制交易商的预期。这也是投机商可以在期货市场兴风作浪的惯用伎俩。

有朋友问，现代社会人们可以从广播、电视、报纸、网络、讲座、聚会等各方面得到信息，投机商怎么可能把控消息呢？那你就看看默多克新闻王国的故事吧，他拥有你所能想到的任何一种媒体的绝对控制力，甚至可以轻松左右政坛的更替。作为一个生活在他制造出的虚幻世界里的人，你甚至无从知道真相。不过不必崇拜他，如果你有足够的钱，有足够的新闻从业经历和商业头脑，你也可以做到。

期货是零和博弈

期货合约既然是一个合约，必定有签约双方，一个卖货的必须找到一个买货的才能签订合同，因此，期货买、卖一定是成对出现。

在期货市场习惯于把“买进”称之为“长头寸”（long position）；把“卖出”称之为“短头寸”（short position）。你可以把 position 看作“资金”的意思，long position 就是资金多，意思是攥着钱准备买货的人；short position 就是资金短，意思是资金短缺准备卖货的人。

至于为什么把 position 翻译成“头寸”，有两个原因：一是因为谐音；二是因为最初翻译的时候中国还处在袁世凯当政时期，当时银行里用于日常支付的是“袁大头”，十个袁大头擦起来刚好是一寸，因此叫“头寸”。

在庞大的期货市场，存在着大量的长头寸，同时也存在着等量的短头寸。就像在菜市场买菜一样，如果卖菜的赚了，买菜的一定陪了；如果买菜的赚了，卖菜的一定陪了。因此，期货交易是一个“零和博弈”。

投机者——我拿今生赌明天

期货的出现原本是为了规避风险，而最终期货市场里塞满了投机者，数量会远远超过真正的生意人。

投机是一个贬义词，但投机者对于期货市场很有意义。一个没有投机者的期货市场，就像一个没有竞标者的拍卖会。

他们在行市低迷时，买进期货；在价格暴涨时，抛出期货。正是由于他们的竞争，期货价格才能保持稳定，并维持在一个合理的价格位。

如果没有很多人参与，卖主就无法顺利找到买主，买主也无法找到卖主。正是这些投机者的参与，才能使期货顺利买卖，而不用担心卖不出去或者买不进来，他们创造了市场资金的流动。

假如最初期货猜想价格和交割日现货市场价格相差 10 元。如果没有其他参与者，交易损失者将独自承受 10 元的损失。如果有众多参与者，经过多次倒手，中间过手的交易商每人可能只承担 1 元的损失。因此，众多投机者的参与分散了真正生意人的风险。

我要特别说明一下，很多书上或网上所说的期货的“买空”或“卖空”，实际就是期货的正常操作，与股票中的买空或者卖空根本不是一个概念，但造成了初学者的概念混乱和疑惑，害人不浅。

一般认为，95%的投机者是失败的。美国伊利诺伊州大学的学者汤姆斯 1969 年对 462 个投机性账户进行统计，发现损失的人数相当于获利人数的两倍。这也很好理解，没有损失者，怎么会有暴富者呢。炒作期货需要大量资金，期货市场给很多投机者带来了悲剧的人生，但是仍然有很多人拼命往里冲。为什么？因为悲剧的人都悲痛得不想说话，而一夜暴富的人创造的神话，使更多的人愿意用今生赌明天。

期货是经济社会的伟大发明，它有力推动了经济的发展。如

果你想在贸易中避免价格风险，期货市场是个不错的地方。但是
如果想投机赚钱，我还是要对朋友们要说一句：期货有风险，投
资须谨慎。

炒作期货

能预测市场的人是聪明人，而创造市场的人是天才。那些能看准市场，下手稳准狠的投机者无疑是聪明人，而在市场里翻云覆雨的投机者才是金融的宠儿。想当金融的宠儿吗？那就让我们一起创造一次市场吧。

期货市场吸引人的地方就是价格波动，只有价格波动才能从中牟利。

此前我们讨论过，影响期货价格的因素有两个：一个是现货市场价格，另一个是交易商心理预期。只要控制好这两个因素，就能将全世界玩弄于股掌之中。

我们以大豆“卖出”期货为例吧。

先从交易商心理预期入手。

首先，让各种媒体新闻密切配合，向所有人传输大豆必将跌价的信息，让几乎所有的投机者都认为对大豆跌价是一个不争的事实，因此，大豆期货一定大幅度下跌。趁此机会，我们赶紧收购大量大豆期货。

随后，可以让你豢养的几个经济学家在电视、高校等各种舞台上开展各种讲座，预言大豆将涨价。紧接着，媒体再全面配合，发出期货利好的消息，把大豆价格炒上去。

如果我们着急出手，就赶快抛售，赚上一笔走人。不过这有点像炒作垃圾股（以前讨论过），看你和其他投机商谁跑得快，赚得也不够充分。有没有其他好办法呢？

有，如果你手里握有太多期货，想在价格高位慢慢出手，可以控制影响期货价格的另一个因素：现货市场价格。我们可以在交割日前，抬高现货市场价格（之前讨论过），这样我们就可以在价格高位从容出手。

必须说明的是，卖出期货价格高涨，势必伤害进货商的利益，进而转嫁到消费者身上，而消费者会寻找替代物，减少对大豆的消费，进而伤害豆农的利益。

如果我们炒作大豆“买进”期货，方法需要适当调整，但最后一定要让大豆价格暴跌，才能从中牟利。结果伤害的仍然是豆农的利益，以至于第二年没人种豆，最终伤害消费者利益。

炒作期货的方法很多，刚才说的只不过是惯常用的方法。但其他办法也无非是控制交易商心理预期和控制现货市场价格的多次重复和不同顺序组合，低进高卖，赚取价差。

但无论怎样操作，都是对社会的伤害。因此，恶意控制期货价格的投机者总是臭名昭著，世人当口诛笔伐。但更重要的是我们要找出限制恶意投机商的办法，因为根本原因是游戏规则存在漏洞。

套期保值——不赔不赚的良策

期货本来是避免风险的，但期货本身也有风险，再加上有人恶意控制价格，风险就更大了。如何规避风险呢？有一种方法就是“套期保值”。朋友们不要被它的名字吓着，其实它对你一点也不陌生，也不复杂。

如果你在看一场斗鸡，一只红公鸡，一只白公鸡，你先在红公鸡上压了 100 元赌注，可后来发现红公鸡腿脚有点毛病，这说明白公鸡有可能赢，怎么办？赶紧在白公鸡上再压 100 元赌注，这样基本就可以做到不赔不赚了。这种做法就是“套期保值”。

回到期货市场，假如我们购买了“买进”合约，一定希望买进合约价格平稳，如果涨价更好，还可以挣一个差价。但是未来的事情谁能说得清，万一跌价不就赔了吗？别急，你可以在市场上再购买等量的“卖出”合约。

一旦买进合约跌价，赔的是个差价；但你的卖出合约一定赚钱，赚的也是个差价。这一赔一赚刚好抵消，因此你的期货就保值了。

反过来，一旦买进合约涨价你也挣不着钱了。因为买进合约挣了，卖出合约就赔了，你还是不赔不赚。

我可得提醒你一下，套期保值保的是大钱，佣金还是要交的哟。

套期保值不仅可以在期货中使用，在涉及涨跌投资的经济活动均可以应用，原理不变。

对冲

上次我们讲到套期保值，很多朋友问，这不就是“对冲”吗？这个问题问得好。

套期保值是在同种期货当中，同时购进“买进”合约和“卖出”合约，从而抵消风险。

而对冲的操作范围就扩大很多，它可以在不同种期货中同时进行两笔行情相关、方向相反、数量相当、盈亏相抵的交易。请注意，期货类别必须是关联度程度较高的不同商品。

最简单的例子就是美元和欧元。如果美元升值，欧元就贬值；如果美元贬值，欧元就升值。我们在“汇兑避险”的筹资分散化（一揽子货币政策）中讲过。

对冲和套期保值的本质是一样的，只是对冲的涵盖面更广泛一些。它们不仅可以在期货中使用，在其他的涉及涨跌投资的经济活动均可以应用。

为什么我们对套期保值和对冲不太熟悉呢？原因很简单，因为我们喜欢孤注一掷，总是抱着侥幸的心理，做着一夜暴富的梦。正所谓“不尽知用兵之害者，则不能尽知用兵之利也”。

第八章

期权——跟着感觉走

期权

期货被发明之后，商人们发现规避风险的能力有限；而且比较死板，因为到交割日买进合约和卖出合约必须进行实物交割。要是有一种避险方法，即便到了到期日，想交割就交割，不想交割就不交割就好了。逐渐地，人们又发明了“期权”。

大家对期权很陌生，觉得离自己生活很远，对吗？实际上，我们每个人都在频繁地使用它，只是没有意识到。

举个例子，前一段北京房价涨涨跌跌看不清行市。假如你看上了一套房子，对价格也满意，比如 30 万元吧，可临时又凑不齐房款，既怕房价继续涨，又怕房子被别人买走。而房主也想早日成交，毕竟遇到一个真心的买主不容易，也怕房价下跌。于是你们两个人达成一项协议，你额外给房主 1 万元，要求他一个月内不能把该房出售给其他人，也不能涨价。房主想，这一个月内房子也未必能卖得出去，额外得到 1 万元何乐而不为呢。

OK，协议达成。在这一个月內，你可以选择购房；也可以选择 not 购房。而你在这一个月内的选择权就是你购买的期权，你额外给房主的 1 万元称为“期权费”或“权利金”，这也是我们常

听说的“期权价格”，我们通常把它叫做“定金”。

现实生活中为了促销，可能房主干脆把定金算到你的房款里，如果你按时买房，定金就充当一部分房款，如果不买房，定金就不退了，它是期权的变种。

类似的商业行为比比皆是，他们都是期权的应用。我们所听说的国际大宗货物的期权买卖好像非常复杂，但原理及操作和我们日常生活中的期权差不多，只是我们不常接触而已。因此，大家可以消除对期权市场的畏难情绪，因为它真的很简单。

期权市场的由来

上一次我们举了一个买房子交定金的例子，其实期权就和定金差不多。定金是针对购买某一件或者一批商品的，数额可能很大；而期权是把某一批商品的定金切割为小面额的期权，以便买卖。

每天都有很多农场在出售“买进粮食的期权”；每天粮食商人在出售“卖出粮食的期权”。反正对方（购买者）行权的时候自己可以应对，不行权的时候可以白赚期权费。

每天不但有很多人买卖农产品的期权，还有很多人买卖矿产、贵金属、金融产品等的期权。于是，有人把这些期权收集在一起，并按商品类别、品质、成交价格、期权费价格、时间等捏合在一起，并以之为依据，做成面额比较小的标准化期权，在交易所张榜销售。这交易所便形成了“期权市场”。

随着信息技术的应用，期权交易和股票、期货一样，交易商也可以在网上自己的账户里浏览期权产品，可以随时下单进行买进和卖出。当然你每买进一单或卖出一单也同样需要向期权市场交手续费。

还有一点请注意，和期货市场一样，期权价格受现货市场价格影响明显，价值一目了然，承销的利润空间小且风险很大，因此期权市场没有一级市场，所有期权直接上市流通。

期权的种类

以大豆为例，我想问大家一个问题：为什么有人买“买进大豆期权”？因为怕以后大豆涨价，生产成本增加。因此，“买进期权”也叫“看涨期权”。

为什么有人买“卖出大豆期权”？因为怕以后大豆跌价，卖不出好价钱。因此，“卖出期权”也叫“看跌期权”。

总结一下：期权市场只有两种期权，即“看涨期权”和“看跌期权”，实际就是叫“买进期权”和“卖出期权”。

为什么会有完全相反的期权呢？因为大家对未来的行市看不清。有朋友问，如果一个人能看得清怎么办？我想这个人一定是参与内幕的人，期权市场也一定会变成屠杀场。

还要特别说明的是，期权是合约，既然是合约就有买方和卖方，因此和期货市场一样，一个期权买入合约（长头寸）必定对应一个期权卖出合约（短头寸）。

无论你购买看涨期权还是看跌期权，都属于买入合约，即长头寸。长头寸花了钱，因此只有权利没有责任；而短头寸拿了钱，因此只有责任没有权利。

期权市场发展到现在，已经形成美式期权和欧式期权。

美式期权的规则是，“到期日”之前任何时候都可以行使权利。就像我们开篇举的例子，交了定金之后，在约定的最后期限之前，你可以随时把房子买下来。

欧式期权的规则是，只有在“到期日”才可以行权。这有点像期货必须在交割日交割一样。

目前，期权产品已经涉及各种工、农业产品和金融产品。

期权价格——跟着感觉走

朋友们，如果你出卖权利，当然希望价格越高越好；如果你购买权利，当然希望价格越低越好。这权利究竟值多少钱一斤，期权费该交多少呢？有一点可以肯定，期权费只是表明有权利行权，但不一定行使权利，因此，费用一定比期货的保证金要少。

和期货一样，影响期权价格的根本原因是现货市场的价格。如果不考虑恶意控制价格，通常期权价格受到以下几点因素影响。

第一，距离到期日的时间长短。离到期日越远，价格越不确定；离到期日越近，现货市场价格越来越明朗化，因此期权价格就越稳定。

第二，商品的历史价格。如果一种商品的价格常年不变，期权也就没有存在的意义了。因此，历史价格变化越大，期权价格越不确定。

第三，相关产品价格。替代品，上、下游产品的价格都会影响目标产品的价格，你懂的。

有朋友说了，以上这三个因素，你分析的还行，可到底期权费应该是多少呢？

别着急，金融学家已经根据以上诸多因素建立了数学模型来计算期权费。他们有 B-S 定价法、二项式定价法、风险中性定价法、鞅定价法。

这些公式的出现，使期权定价告别了讨价还价、拍脑袋定价的时代，转而进入了数学时代，关键是它们算出的结果也得到了期权买卖者的认可。

期权费就这样被格式化地确定并上市了。上市以后，期权价格随着众多投机者的心理预期而上下浮动。

有心的朋友会问，期权定价公式可以在上市的时候用，那么我在炒作期货的时候不是也可以用吗？

真聪明！这公式你当然可以用。由于它们计算十分复杂，为

了便于炒期货的投机商们使用，很多公司把这些公式内嵌到专业计算机中销售。只要输入今天的参数，它马上告诉你期权的实际价值，避免了盲目炒作。

不过，大部分投机商还是愿意跟着感觉走。

权利与责任——非此即彼

在商业中，一个人的权利与责任总是一个常数。把权利卖掉的人，就只剩下责任了；而购买权利的人，也必须牺牲金钱的代价。

假如你是一位准备出售粮食的农场主，怕粮食降价，购买了3个月的“卖出期权”。如果3个月后粮食涨价更好，你到市场上把粮食一卖，赚一笔；如果下跌了，你就找出售“卖出期权”的人，按约定价格强卖给他，他不要都不行。

假如你是一位准备购买粮食的商人，怕粮食涨价，购买了3个月的“买进期权”。如果3个月后粮食跌价更好，这样就可以直接到市场购买物美价廉的粮食；如果粮食涨价，你就找出售“买进期权”的人，要求他按约定价格卖给你粮食，他不愿意也不行。

请问，你为什么可以强迫他？因为他收了你的钱，把权利出卖给你了。说白了就是：谁出了钱（长头寸）谁是大爷，只有权利，没有责任；谁收了钱（短头寸）谁就是孙子，只有责任，没有权利。

但是权利和责任都不是无休止的，等到到期日，如果你没有行使权利，或者忘了行使权利，或者没有能力行使权利（手头钱不够），你购买的权利将作废。同时，出卖权利的人也解除了自己的责任。

有朋友问了，那些出卖期权的人只剩下责任了，不是傻子吗？他们可不傻。因为即便你行权，他们也不会亏，因为出售期权的时候他们对价格也满意，无非是少赚了一些。再者，如果你是因为判断失误，或者为了对冲风险而购买了期权，就有可能不行使权利，这样他们就可以赚个期权费了。因此，出售期权的人不花钱就能得到一定的避险作用。

保证金和结算所

上次我们讲到，出卖期权者只剩下了责任。可万一他不履行责任怎么办？有办法，必须让他交保证金。可这保证金交多少才能保证他履行合约呢？

简言之，就是让他交的“期权保证金”和你交的“期权费”之和，超过期权合约中“约定的商品价格”和“现货市场价格”之差，让他觉得违约不划算。

由此我们也推出，期权的保证金要比期货的保证金少。这也是期权市场更加吸引人的地方。

具体算法，有兴趣的朋友可以研究一下。

如果出卖期权者账户余额不够不足以支付保证金，期货市场会随时催缴，或者干脆把他的短头寸及对应的期权费转卖他人，这和股票、期货一样，也叫“强行平仓”。

最后一个问题，收取期权费、收取及催缴保证金、先行赔付等，保证期权市场正常运行的部门是哪个呢？和期货市场一样，是“结算所”。

每个期权交易市场都有自己的结算所，因此买家、卖家不会见面，都只和结算所结算。每个交易日结束，结算所都会成为每一个买家的卖家，也成为每一个卖家的买家。因此，你的利益是有保证的。

投机与炒作

在期权市场，如果购买期权的人不行权，出卖期权的人（短头寸）无非赚个期权费；如果购买期权的人行权，自己看着便宜的商品不能买，先得买行权人的商品；看着高价的行情不能卖，先得卖给行权的人。

因此，短头寸没有炒作空间，一般只作为投资使用，目的就为了赚取期权费。

但是购买期权（长头寸）可就不一样了。因为只需要损失期权费，看到市场有利可图，便可以行权。比如你持有“买进期权”，看到市场价格高于期权约定价格，你就可以行权，获得商品后再拿到市场出售，赚一个差价；再比如你持有“卖出期权”，看到市场价格低于期权约定价格，你可以从市场上买进商品，然后强行卖给出售期权的人，赚一个差价。

因此，在期权市场的一般性投机仅限于针对购买期权（长头寸）的炒作。

在期权市场，每天都有大量且等量的长、短头寸上市，之所以会被瞬间被买走，就是因为投机者的大量参与。

在期权市场，投机者参与的原因和发挥的巨大作用，以及自己承担的风险，和期货市场如出一辙，在这里就不再赘述。

在期权市场，仍然和期货市场一样，存在兴风作浪的炒作者，手法也基本相同。通过控制舆论环境，改变投机者价格预期；通过对现货市场操作，控制市场价格等手法，哄抬或压制物价，通过赚取价差谋取暴利，同时伤害社会和经济秩序。你要能把大家都懵了，仅仅期权费就够赚的了，炒作对象也不仅限于长头寸了。

因此，期权市场和期货市场同样面临管理机制的创新。

期权是经济社会的又一伟大发明，它有力推动了经济的发展。如果你想在贸易中避免价格风险，期权市场是个不错的地方。但是如果投机赚钱，我还是要对朋友们要说一句：期权有风险，投资须谨慎。

期权避险

如果你手里有 5 吨现货准备 3 个月以后出售，怕跌价，可以买 3 个月后的 5 吨的“卖出期权”；如果你想 3 个月之后进 5 吨货物，怕涨价，可以买 3 个月后 5 吨的“买进期权”。这就是期权的套期保值。

这样做虽然能够保值，但是要损失期权费，也是一笔不小的数目。因此，很多商人为了把期权费也挣回来，在购买期权的时候采取多种期权的组合。比如在价格明朗后多买些利好的期权，或者干脆选择一些利好的其他产品，将自己的损失缩减到最小，将收益扩大到最大。这种复杂的操作就是期权的对冲。

第九章

投资银行——让你合法地疯狂赚钱

投资银行——合法地疯狂赚钱

我们今天讲投资银行。有谁知道投资银行是干什么的？确实一句话说不清，因为它涉及的业务太宽泛了。如果非要用一句话概括，那就是：在法律允许下，疯狂地赚钱。

在讨论股票的时候我们曾经涉及企业上市问题，请问，是谁在帮助企业上市？投资银行。

2007 年美国次贷危机是由金融衍生品导致的，请问，谁创造的金融衍生品？投资银行。

欧美的养老金如何才能抵抗通胀，保值、升值？投资银行。

投资银行涉及的业务无所不包，造福过社会，也搅乱和伤害过社会，可以说毁誉参半。但是有一点不可否认，创新就有风险，公共政策大多建立在社会丑闻之上，因此，投资银行今天的创新和以往金融史上的创新一样，折射出人类的智慧，也必将载入史册。

如果由于投资银行的金融创新伤害过社会，就对它全盘否定，无异于因噎废食。

投资银行的业务数不胜数，但归结起来有两个方面。

第一，资产证券化；

第二，企业重组。

资产证券化的由来

假如你是一位银行家，你重中之重的事情就是去投资。比如房贷、车贷、基础设施建设贷款、经济贸易贷款、信用卡贷款等。这些贷款少则几个月，多则几十年。问题出现了：

一、这些资金被长期占用，总不能这些日子只吃利差吧？这样利润太小，怎么养活那么多人呢？

二、这些贷出去的款可都来自储户的活期存款和定期存款，人家要是来取款怎么办？这就需要有更多的准备金以防不测。

三、在此期间又遇到更好的投资项目怎么办，岂不是坐失良机？

于是有人想到了一个办法：把这些贷款做成面值很小的债券，让利卖给社会上的投资者。这样，投资者都愿意购买这些债券，因为银行在贷款方面是很谨慎的，收回债券本息的信用很高；而银行方面很快就能收回投资，可以进行新的投资，同时也可以更加轻松地应付储户取钱的需要；而银行只是负责帮助那些投资者收取贷款人的本息，而且还能赚点手续费。

这种将应收账款或应收本息做成债券出售的这种方法就叫做“资产证券化”，它的本质是将投资利益由社会分享，而投资风险由社会分担。目前，资产证券化也不只仅限于债券了，还可以是股票和其他金融产品的形式。

有一点请大家一定注意，资产证券化的基础是对银行的信任。但是银行真的可信吗？银行给客户贷款是出于对评级公司的信任，而评级公司真的可信吗？这种怀疑绝不是空穴来风，美国的次贷危机就是证明。我们将在随后的章节讨论。

银行开展资产证券化有着天然的优势，首先，它对债券背后的资产信用很了解；再者，可调用资金雄厚，因为社会上人们无论从事贸易还是从事金融或是打工，挣来的钱基本都存在银行。

但是也有的国家担心，银行又有信息、又有资金，如果允许他们开展资产证券化的业务，岂不是可以将投资者玩弄于股掌

之中？

于是在欧洲，银行继续开展资产证券化等业务；而在美国，资产证券化的部门便独立出来，形成“投资银行”。投资银行与商业银行究竟应该是分是合，就请朋友们在了解完投资银行之后做出自己的判断吧。

在本章中，我们将以美国的投资银行为主线，讲述有关业务。

破产隔离——不让母公司拖后腿

随着资产证券化的发展，投资银行发现了令人无奈的问题。有一些企业绩效一般，因此信用不高，甚至没有资格进行证券融资，但是它其中的某项业务却非常出色，深深地吸引着投资者。

如果这些企业进行投资，那些业绩平平的项目会吸纳大量资金，将投资回报率急剧下拉。而且，如果哪天企业破产了，这部分业务也就不存在了，咋跟投资者交代呢？

传统的投资，比如贷款、发行企业债券、股票等方式，均是以整个企业为信用支持的，因而无法针对其某一部分资产进行投资。

这可怎么办呢？

又有聪明人想出了一个办法，干脆，让这家企业把这部分业务独立出来，建立一个子公司，问题不就解决了吗？这个办法就叫“破产隔离”，说白了，就是不让它的母公司拖后腿。只要给其母公司足够的补偿，这个子公司与原来的母公司就再也没有瓜葛了。

在现实中，这部分业务要么交给信托公司，叫“特殊目的的信托公司”（SPT）；要么成立一个独立法人公司，叫“特殊目的公司”（SPC）。

但是投资银行还是不放心，万一这个新公司自己瞎鼓捣，弄破产了怎么办？因此，投资银行在进行资产证券化之前，一定要求在公司章程里写上两条。

第一，这个公司只能干和资产证券化有关的业务，其他的业务不许干。

第二，资产证券化之后，公司不能再借债，也不能为不相干的商贸活动提供担保。

另外还有几种做法，比如，要求公司里必须有独立董事（也就是纯投资者，和公司、银行都没有关系，而且公司破产对他的利益有伤害）。只有在公司资不抵债，并且独立董事同意的情况

下才能申请破产。

再比如，将公司股票分为两种，其中一种是专门卖给社会投资者的。只有这两种股票的所有持有人都同意，才能申请破产。

还有一种做法，就是这个新公司由一个不相干的第三方控制。

实际上，要是完全避免新公司破产也不太可能，天有不测风云嘛，投资就避免不了风险。投资银行只是在工作中不断发现制约和挽救的办法，尽力做好而已。但是，破产隔离已经无疑成为了资产证券化的重中之重。

资产重组

在农贸市场买苹果的时候，如果你看到一个摊位上混杂着堆满了大苹果、小苹果、红苹果、黄苹果、油光发亮的苹果、生虫的苹果，你想买吗？一定不想买。你觉得他能卖个好价钱吗？即便随你挑着买，也卖不出好价钱，因为好苹果已经混在处理货中了。

如果你看到另一个摊位，他把不同等级的苹果分类了，又红又大油光发亮的苹果放一堆，中等水平的放一堆，处理货放一堆。你觉得他是不是要比先前的那个摊位卖得好？

我再问一句，那些又大又红油光发亮的苹果一定是一棵树上长出来的吗？不一定，我们只看苹果的质量。

卖证券也是一样，资产被证券化之后，能否在市场上被广泛接受，最重要的有三点，第一是现金流，第二是现金流，第三还是现金流。只有好的资产，才会在未来产生好的现金流。

那么，如何才能使资产变得更加优质，给人产生良好的现金流预期呢？

首先要做到风险隔离，也就是我们上次讲的破产隔离。它大大降低了参与资产证券化的资产的门槛（只要有好资产的一般企业也可以参与），使可利用资产大大增加，为进行多样化的资产重组提供了巨大的选择余地。

再者就是“资产重组”。怎样重组呢？就是把来源不同的各种资产按回报时间长、中、短分类；再按风险大、中、小分类；然后再按回报率高、中、低分类（像卖苹果似的，按质量分类）。在此基础上，做出面额较小的证券发行。证券的形式有债券、股票等不同形式。

如果想把证券卖得好，还需要提高信用等级。除了破产隔离可以提高证券的信用等级之外，我们随后要讲的“企业重组”也可以提高信用等级。另外，我们可以通过信用增级机构来提高证券信用，比如利用政府机构、担保公司、知名财务公司、保险公

司、银行信用证明等一切可以证明证券信用的机构。毕竟光自己
说行还不够，还得别人说你行，而且说你行的人也得行。

这样一来，原来一盘散沙的资产，就被卖出了一个好价钱，
这也正是资产重组的神奇所在。

次贷危机

第一阶段：埋下隐患。

大家还记得 2007 年北京狂涨的房价吗？当时的房价真是一天一个样。5 月份，我楼上一对夫妇买的房子只花了 36 万，而 8 月份我买了同样面积、同样格局房子却花了 72 万。

当时，很多人都想多囤积几套房子，这样就可以眼看着自己的财富翻倍增长了。只要能交得起首付，只需过几个月或几年，把房子一卖，就能白挣很多钱。

我就是因为交不起首付，只能眼见着发财的机会白白丧失。

但是美国人就比我幸运。因为 2007 和 2008 年美国的房地产行业同样火爆，很多人也想囤积房子，静待涨价。

美国的地产商为了促销，联合银行，共同推出了“零首付”购房。这个很好理解，我们生活中也有为促销汽车、手机的零首付。

美国银行为了增加贷款量，赚取更多的利息，大力推行“次级贷”（此前我们讲过），因为次级贷有一个特别切合房地产投机的利率体制：最初几年还款利息很低，甚至可以是零利率，只是几年后利率随着时间的推移而不断提高。也就是说，美国人可以一分钱不掏就先住上几年新房子。

但是，银行放贷要根据客户的信用等级。因此，银行贷款全凭“评级公司”对客户的评级进行放款。此前我们讲过，评级公司挣钱的方式是：对客户的还贷能力做出客观评价，然后赚取佣金。在中国，我们在购房贷款的时候，也需要开收入证明，并且需要律师确认，并且需要支付律师一定的律师费。评级公司就相当于这个律师的角色。

也就是说，评级公司对越多的客户进行评级，就越能赚更多的佣金。那么，怎样才能找到更多的客户呢？

有人就动了心眼了：把不符合贷款标准的客户人为提高等级不就可以了？

有人问，这不是造假吗？这不是砸自己的饭碗吗？

你说的很对。但是，这些评级公司实在禁不住佣金的诱惑。关键是他们认为：房价一定会不断上涨。在这种情况下，即便这些做假的客户还不起月供，也可以轻松地把房产转手卖给下家，下家有可能继续还月供，因此不会出现“断供”的危险；或者把房子高价一卖，付清贷款的本和息。那么，自己偷偷提高客户信用等级的事情也就神不知鬼不觉地被掩盖过去了。

请注意，评级公司有胆量做假的前提是：房地产业持续火爆、房价不断上涨。

上哪里去找这些信用等级差的人呢？很简单，你门口摆摊卖杂货的、卖热狗的、卖冰激凌的……反正到处都是。那么他们愿意吗？当然愿意，他们当中很多人没有固定职业，压根也没打算还月供，只想等到房价再涨一涨，倒手卖掉，还能挣点钱，何乐而不为呢？

双方一拍即合，一时间，投机性的房地产投资极为盛行。一颗超级金融定时炸弹就这样被贪婪地埋下了。

银行在评级公司的蒙骗下，一笔一笔的住房贷款发放出去了。为了尽快回笼资金，银行将住房贷款按揭卖给了投资银行。

出于对银行的信任，投资银行将这些被虚高评级的按揭和其他资产进行了“资产重组”和“资产证券化”，制作成优质资产债券面向广大投资者发售。请注意，经过资产重组和资产证券化之后，投资者对于基础资产的信息已经无从知晓，只知道是比较优质的资产（由证券评级公司评级）。

出于对投资银行的信任，遍布世界的投资机构或主权国家，甚至投资银行自己都购买了这些危机重重的债券。

从刚才的过程大家已经发现，银行的风险已经通过投资银行的资产重组和资产证券化，转嫁到了全世界。

第二阶段：地产泡沫破灭。

如果房价继续攀升或许这场危机就不会发生，但是，天不遂人愿，市场有它自己的规律：供给不足，价格上涨，供给过度，

价格下跌。房地产的过度的供给终于使房价急剧滑落。

那些被虚高评级，当年一分钱没掏就住上新房的信用不够的贷款人，在享受了一段美好时光之后，终于到了还贷的时候了，而且还款利息逐年增加。可他们手里哪里有钱，原打算在房价飞涨之后卖掉算了，可是现在没人接盘了。怎么办？没办法，干脆走人。

第三阶段：金融风暴爆发。

他们甩手一走不要紧，银行还得帮着投资银行收月供呢！投资银行还得等着这些月供，兑现那些卖出去债券的本息呢！那些世界各地的投资者还眼巴巴地等着债券利润变现呢！怎么办？

没办法，银行只能把房子收回来，拿到房市上卖。可是卖不动呀，因为房价下跌了！贷款肯定是不能完全收回了，更不要说利息了。

这一下，投资银行就拿不到足够的钱，就没法兑现债券本息。世界各地的投资者拿不到债券本息心里就慌了。

这下子可不好了，投资者争先恐后到投资银行拿债券“贴现”（在商业银行中讲过，牺牲部分应得利益，换取现金），能挽救多少财产就挽救多少吧。

可投资银行手里的钱也不够，但是出于信誉又不能不贴现。于是哪位投资者先到就贴现给谁，晚了就对不起了。直到拿不出钱来，投资银行倒闭。

参与次级贷的投资银行很多，那些没倒闭的本来就着急，一看有同行倒闭了心里更着急。于是也争先恐后到银行催债，因为银行在卖掉按揭的时候是有信用承诺的，因此，银行必须按承诺赔偿投资银行损失。可银行自己都没收回本钱，哪有钱赔给投资银行呀！

银行为了赔付投资银行损失，占用了大量准备金，使准备金水平急剧下降。我们在商业银行中讲过，准备金少到一定程度就可能发生银行不能及时支付储户取款的现象。而一旦出现类似现象，社会储户就会慌乱，争先恐后去银行“挤兑”，而挤兑恰恰

是现代银行的死穴。因而，某些银行开始倒闭，金融风暴开始了。

第四阶段：经济危机爆发。

银行一旦倒闭，所有贷款的本息无人收取（这倒是便宜了那些借款的人），储户多年积蓄就这样随着银行的倒闭消失了。

现代社会人们几乎把所有的积蓄都储蓄在银行，积蓄一旦消失，就失去了消费能力。

社会失去了消费能力，市场也就萎缩了，商品卖不出去，企业倒闭了。

企业倒闭了，企业职工就失业了。

失业率增加，社会消费能力进一步减弱，市场进一步萎缩，更多企业倒闭，失业率进一步增加……社会运行进入恶性循环，经济危机开始了。

这就是由次级贷危机引发的金融风暴，由金融风暴产生的经济危机。

通过回顾次贷危机我们发现，信用评级公司是罪魁祸首。实际上，次贷危机所涉及的资金量并不大，而这部分次级贷款却成为推倒的 2008 年全球经济危机的第一张多米诺骨牌。

实际上，多米诺骨牌也并不可怕，只要你能扶住其中的一张骨牌，它的传导就会被阻断。可我们究竟应该扶住哪一张骨牌呢？

金融危机是金融创新和金融界自我完善必经的过程，它会伤害投资者，但是蒸发的只是投资资金，还没有影响到公众的吃饭问题。而经济危机涉及社会千家万户，卷走的是社会大众的生活费用，伤害的是整个市场，威胁的是整个社会的稳定，停滞的是社会的发展。因此，我们应该扶住“商业银行”这张骨牌。至于信用评级公司的问题，可以慢慢总结纠正。而商业银行这张骨牌只要不倒，后面投资银行、投资者、消费者、生产者的骨牌也不会倒，金融风暴和经济危机就可以被及时遏制。

回顾在危机时，英国和美国以国家的力量为商业银行注入资

金的手段是何等明智。

我们在讲商业银行的时候也提到，虽然商业银行在发展的历史中一直以私人企业的模式发展，但是由于它已经深深植根于社会，因此，国家绝不能在危急时刻置之不理，因为这不是为了银行家，而是为了整个社会的稳定和发展。

股票间接上市

投资银行的资产证券化必然导致与“债券”、“股票”上市有不解之缘，而且已经成为一块很大比重的业务。

债券问题我们已经讨论得很充分，在这里就不再重复了。而在讲股票的时候，我们已经讨论过股票的直接上市。但是，随着股票市场发展，逐渐产生了间接上市的现象，因此，我们今天就间接上市问题展开一些讨论。

所谓间接上市，不是按程序上市，而是要钻上市规则的空子。目前，常见的间接上市的形式有两种：“买壳上市”和“借壳上市”。

请问，一家企业上市容易吗？那是相当不容易呀。要业绩突出、公开财务、聘请财务公司、走上市程序等，费时费力费钱。有没有快速、省事、省钱的办法呢？

有，上市公司中总有一些公司业绩不断下降，难以为继，甚至有退市的危险。这时候，它的股票价格会很低，股东也很愿意脱手股票。如果你及时出手，收购它的股票，就可以控制这家公司。然后，你可以把它的资产、业务都卖掉，这样你赚钱的同时这家公司就变成了一个“空壳”。随后，你可以把自己的资产和业务注入这家公司，这样不就等于你的公司上市了吗？只不过用了那个空壳公司的名字。如果你经营得好，股票还会升值，卖掉它又可以赚一笔。这种办法就叫“买壳上市”。

假设你所在的集团公司有很多兄弟企业，大部分业绩平平，只有一家企业业绩突出并且实现了上市。苟富贵勿相忘啊，能不能帮兄弟们都上市呀？没问题，只要兄弟们共同推举上市兄弟企业为盟主，并成为它的下属企业就行了（从技术上讲，一定让它从股份、资产上看起来确实能控制兄弟们）。它一下子“变”得如此强大，就可以增发股票，兄弟们就可以一起圈钱了。这就是传说中的“借壳上市”。

股价计算方法之一：现金流折现法

投资银行帮助企业上市，渗透在各个环节之上。只要你有钱，它能全包全揽。

其中有一个环节，就是股票定价的计算问题，大家可能没兴趣知道，但我还是建议大家能了解一下。因为这些概念会经常出现在新闻当中，如果能略知一二就不会觉得心中没底了。

计算方法有很多，我们只介绍两种：“现金流折现法”和“对比估价法”。因为其他方法不过是它们的变形或组合，核心思想没有太大变化。在后面讨论的“企业重组”中的企业价值计算，它的核心原理也不过如此，因此也不再详述。

下面我们先讲现金流折现法。

如果你是一个企业家，看上了另一家企业，究竟买不买？该掏多少钱呢？兼并可是大事，弄不好不但不能给你带来好处，反而会背上经济包袱，甚至亏损。

因此，人们十分重视兼并对象的现金流量。因此，就有了现金流折现法。

怎么算呢？顾名思义，首先，要算出未来几年这个企业的现金流。在企业兼并中，描画未来蓝图没有意义，因为做生意就是现金为王。怎么算呢？就是总盈利减去总支出，税后所得。

第二就是要把这些现金流折现。假如你算出来，这个企业未来1年代的现金流为500万元，你就掏500万元吗？可不要忘了货币的时间价值，今天的500万元可比未来的500万元含金量高。因此未来的500万元 $\times (1 - \text{通货膨胀率})$ 才是你今天要掏的钱。这 $(1 - \text{通货膨胀率})$ 就叫“折现率”。

有朋友又问了，未来的通货膨胀还没发生，我怎么知道？别着急，人们会以往年通胀率预测未来的通胀率。可是谁预测得权威呢？在业内，大家已经对某些机构发布的未来通胀率高度公认，因此，使用公认通胀率计算出的折现率就叫“公允折现率”。

现金流折现法对兼并企业很合适。但是对于某些被兼并企业

确实不合适。

第一，陷入财务拮据状态的公司。很多被兼并公司的财务可能出现负值，你去兼并它，难道还让它给你钱吗？

第二，收益呈周期性变化的公司。如果你在它收入低谷时收购，人家不同意；如果你在它收入高峰时收购，你会吃亏。

第三，有未被利用的资产的公司。比如，它囤积了升值潜力很大的土地，或者拥有高价值的专利产品或者有利的期权，你贱价兼并，人家也不会同意。

第四，正在进行重组的公司。这些公司频繁地进行资产的买进、卖出；变更所有权结构；改变管理层激励方案，这些变化使现金流的计算变得非常困难。

第五，非上市公司。公司的风险主要依靠历史数据推断，而非上市公司不公开交易，历史资料很难收集。

股价计算方法之二：对比估价法

现金流折现法既然有那么多不好用的地方，有没有更好的办法呢？有，这就是“对比估价法”。说白了，就是找个长得相似的公司（行业、盈利模式、管理模式、市场占有率等都比较相似）作为参考，来推算目标公司的股价。这个办法当中需要用到“比例”的概念。

有人假设两种股票的“市盈率”相等。什么是市盈率呢？就是用股票价格除以其每股收益（企业税后利润 ÷ 股票数），也叫“本益比”。

假如谷歌的市盈率是 10，我们可以认为百度公司与谷歌公司具有可比性，因此，百度的市盈率也是 10，再乘以百度的每股收益，就得出了百度股票的价格。

还有人假设两种股票的股票价格除以账面价值（企业账面总值 ÷ 股票数）相等；有的假设两种股票的股票价格除以销售收入（企业销售总收入 ÷ 股票数）相等。用同样的方法也可以反推出股票价格。这些方法统称为“对比估价法”。

对比估价法有时能迅速获得被估资产的股票价格，但也有一个致命的问题，那就是被估公司和谁比的问题。我要是喜欢这家公司，就找个好公司比一比，股票价格就高了；要是不喜欢，就找个差公司比一比，股票价格就低了。因为这挑选公司的事情怎么说都有道理。

怎样计算股票发行价确实是个难题，需要大家的共同努力。

除了对股票估价，还可以对期权进行估价，我们已经在期权价格中讲过，在这里不再赘述。

证券资产证券化

此前我们讨论了很多实体资产证券化，也就是说，它们的基础资产必须是实体资产或者业务。而资产证券化还有半壁江山是针对证券资产的。说白了，证券化的对象不是实体，而是证券。

也就是将我们讲过的投资、汇兑、股票、债券、期货、期权、保险、税收等业务互为产品；运用掉期、对冲等避险手段聚集在一起；按照收益、风险、回报、时间等因素分类捏合；并以其为基础，根据行情，多次叠加、多重组合，像资产重组一样，制造出新的证券，这就是我们经常听说的“金融衍生品”。目的就是为了尽快地回笼资金进行新的投资，同时将风险分摊给更广泛的投资者。

证券资产证券化的运算十分复杂，方法多变，不可一言以蔽之，但运作的基本原理并不超出此前我们讨论的知识，因此不再赘述。不过由此我们可以看出，极端的金融衍生品已经使投资者无从知道证券背后的资产状况。

另外，投资银行在证券市场自己还充当经济商、自营商、做市商等角色（大家不必了解太多，无非是赚些咨询费、代理佣金和证券差价等等），总之是能赚尽赚，无孔不入。

企业扩张

随着资产证券化的深入发展，对企业潜在价值的发掘，投资银行的业务越来越与企业的生存、发展变得息息相关，对企业变革的介入也越来越深。逐渐地，投资银行继资产证券化之后，又开辟出第二块业务领域：“企业重组”。

企业重组，顾名思义，就是企业内部、外部的重新组合，要么企业变大了，叫企业扩张；要么企业变小了，叫企业收缩。

我们今天先讨论企业扩张。请问大家知道企业扩张有哪几种吗？

第一是兼并。就是一家企业吃掉另一家或另几家企业，经常发生在实力比较悬殊的企业之间。

第二是合并。就是两家或者两家以上的企业和在一起，建立一个新公司。

第三是收购。就是一家企业通过购买另一家企业股票，而获得控制权。

企业扩张有什么好处呢？要想知道有什么好处，就得从企业的烦恼着手。

假如你是个运输车辆厂厂长，由于效益不错，每个月需要交很多税收。怎样能少交点税呢？无非是减少企业利润，最终你会发现，最好的办法是扩大生产，既可以减少利润少交税，又可以注入企业发展的后劲。这叫合理避税。

想扩大生产，就必须买地、买设备、招募技术工人。一是投入大，二是周期长，三是工作量大。可如果你能花钱兼并、收购个比较满意的汽车厂不一下子都迅速解决了！这叫减小投资、缩短投入产出时间。

随着竞争的白热化，你会发现，你在供货渠道上并没有什么优势，为了减小进货成本，你很想自己生产轴承、特种钢；自己生产轮胎、橡胶。但是，你没有生产轴承、特种钢的经验；你进入橡胶、轮胎行业困难重重，怎么办？通过扩张，控制你的上游

企业，问题就解决了。这叫消除进入陌生行业障碍，获取生产经验。

逐渐地你会发现，购买运输车辆的客户还会购买挖掘设备，怎样尽快生产出挖掘设备呢？通过扩张，不就拥有挖掘设备厂了！这叫实现优势互补。

生产问题解决了，可你还想提高企业的知名度。你会发现广告既费钱效果又一般，宣传一定要有吸引公众视线的新鲜事。怎么办？那就兼并、合并、收购一家国际知名企业吧。吉利公司收购沃尔沃轿车就是基于这种考虑，这叫提高知名度。

当你想进军海外市场的时候，你觉得对海外市场很陌生，开拓市场很难。没关系，兼并、合并、收购一家海外公司吧。联想收购 IBM 公司就是这种战略，这叫占有市场。

一切都让你心满意足，假设你的公司的股价涨到了 100 元，可是你还想让你的资产翻倍，怎么办？股票市场风险太高，怎么办呢？简单，你找一家股票低低的上市企业，假设它的股票已经跌到 10 元了，然后你就兼并它。这一兼并不要紧，它控制的股票全归你，而且股票价格也随了你的 100 元，这样，你的资产不就翻倍了！这叫价值倍增。

大家看，企业扩张有这么多好处，那我们就赶紧扩张吧？不行，因为扩张会有风险。具体有什么风险，我们下回再说。

企业扩张的风险

企业扩张就必须要与其他企业融合，可你看上的企业究竟怎么样呢？

假如你有一个濒临倒闭的企业，一直想把它卖掉。终于等到一个买主，你会把实际亏损状况一五一十告诉他吗？当然不会，你想把企业卖个好价钱，一定要把业绩吹嘘一番。同时，财务报表也要美化一下。对于那个买家，这就是财务风险。

或许你还要吹嘘你的设备如何好，产品如何适销对路，品牌如何响亮，所占土地是如何有升值潜力等。对于那个买家，这就是资产风险。

如果你在外面欠了债，你会告诉他吗？当然不会，这对于买家就是负债风险。

如果你和另一家企业有经济纠纷、产权纠纷你会主动坦白吗？当然不会，这对于买家就是法律风险。当年谷歌公司竞购雅虎股份，就曾深陷反垄断调查。

再说准备扩张的一方。他买你的企业一定要花很多钱，签了协议但资金不能到位怎么办？这是融资风险。

他买了你的企业后就一定要拯救你的企业，一定要花很多钱，流动资金少了，资金链断了怎么办？这是流动性风险。

他买了你的企业，会管理吗？企业战略能改变吗？人员稳定吗？市场稳定吗？这就是有充分失败案例证明了的，由于扩张过快导致的多元化经营风险。

然而，以上风险还是可以预判和防备的，毕竟双方还是有共同愿望的。但有一种风险可能会使你始料未及，那就是“反并购风险”。

反并购风险

在企业并购中，善意并购往往很少。在许多善意的收购中，由于双方讨价还价，最终也会转化为敌意收购。既然是敌人了，双方就肯定劲不往一处使。反并购的方法很多，主要有以下几类。

第一类，文字游戏。就是在公司成立之初，章程里预先写上一些阻挠收购的条款。

1. 毒丸术。规定一旦发生收购事件，原来的股东可以行使特别权力。比如，以较低价格购买公司或者新公司的股票；收购者要一次性偿还原公司债务等。有朋友问，人家债主都没催，你着啥急呀？这不就是故意设置障碍吗？请注意，毒丸术在有的地方合法，有的地方不合法。所以要弄清地方法律法规之后再运用。

2. 金降落伞、银降落伞、锡降落伞。金降落伞就是在公司被收购时，公司最高管理层将得到一笔数目可观的补偿；银降落伞就是将补偿扩大到公司中层干部；锡降落伞就是将补偿扩大到公司员工。这样，就一下子增加了收购的资金量。

但是，这种方法的效果遭到很多质疑。尤其是金降落伞，对公司高层的补偿往往不超过收购总费用的1%，却对公司高层很有吸引力，因此他们有可能倒戈，合力将公司低价出售。另一种看法认为，金降落伞是对失败管理者的补偿。是呀，把公司都干没了，还有脸拿钱？

3. 董事会轮选制。是指每次董事会改选，只能改选很小比例的董事。这样，即便你收购了公司，也没有控制权，而且他还有机会东山再起。

4. 超级多数条款。是指股权发生重大变化时，需要股东大会中至少2/3甚至90%的股东同意才能通过，这样，你即便掌握了50%以上的股票，也难以在投票中取胜。在超级多数条款上往往还要加一条“公平价格条款”，这个公平价格是讽刺说法，实际就是高价的意思。如果所有股东都享受到了高额的价格补偿，就

可以不用超级多数条款了。这就是废话，所有股东都高额补偿了，股东们当然都会同意了，不过那得花多少钱呀。

第二类，自毁前程。就是把公司毁掉，让收购者死心。

1. 散财消灾。怎么散财呀？给股东们多发红利呗！要是还嫌不过瘾，把公司的有价证券也卖了，向股东发放额外红利。这有点“最后的晚餐”的味道。

2. 焦土战术。就是自杀性战术，比如低价出售优质资产、购买不良资产、到处借债、放弃配股权等，总之，让你觉得它惨不忍睹。可是人家要是真的不收购了，他可咋收场呀！

3. 宁给友邦，不给外贼。有的公司发现已经无法抵御你的收购攻势，就会邀请其他友好的公司购买自己股份，这些友好的公司被称为“白衣骑士”；如果找不到“白衣骑士”呢，有的公司就会邀请自己的管理层收购自己，这就是 MBO；或者鼓励职工购买股份，这就是 ESOP，即职工持股计划。说是友邦，人家既然吃进去就很难吐出来，还是要三思呀。

第三类，主动出击。变消极被动挨打，为主动打击对方。

1. 股份回购。就是花钱买自己的股份，这样做的好处，一是可以更好地控制公司；二是可以让收购者买不到太多；三是可以让股价提高，增加收购难度。

所需资金的来源有四种：

第一种是借贷。它的缺点是弄不好可能负债太多，自己先死掉了。

第二种是利用待分配的利润。有人问了，那是股东的钱，他说不分就不分了？别急，用这些钱买了股票，股价就会上涨，股东可以通过出售股票获取收入，因此这种做法被普遍使用。

第三种是增发股票。既可以集聚资金，又可以稀释别人手中的股票的含金量。

第四种是卖掉一部分非核心业务。变卖企业，收回现金，回购股票。

在股票回购中，还出现了一种叫“绿色邮件”的方法，就是

公司以高价回购那些恶意收购者先期购买的股票，并约定 5 ~ 10 年内不准再持有该公司股票。这好像是花钱消灾，又好像是管理层在和恶意收购者串谋吃回扣，总之不可取。

2. 帕克门防卫。说白了就是以攻为守，你买我的股份，我也买你的股份，看谁先控制谁。

3. 法律指控。就是找出收购者违法的行为，进行指控。比如违背反垄断法，违背收购程序和证券交易法，“绿色邮件”勒索或操纵市场、哄抬物价等。这样既可以拖延时间，另想办法；又可能吓退恶意收购者；或者迫使收购者为避免官司而出高价收购。

4. 鲨鱼监视。收购如此困难，因此很多收购行动便悄悄地展开，避免打草惊蛇。可是很多代理咨询公司都开展了“鲨鱼监视”业务，只要付一定费用，他们就整日整夜地监视这些悄悄收购行为。

讲到这里，大家是不是觉得收购很难，反收购也很难？俗话说：道高一尺，魔高一丈。收购与反收购斗争的形式和手段不断翻新。做商人真的比种地还累，不过无限风光在险峰。

管理层收购

上次我们讲到，反并购手段中涉及一种叫“管理层收购”的方法，英文是 **Management Buy – Outs**，缩写为 **MBO**。本来是一种反收购手段，后来却受到很多人的追捧，这里面有另外的原因。

在现代企业管理中，所有权与经营权分开本来是管理科学中的进步，但是也产生了代理问题。比如，管理者缺乏工作热情，享受豪华办公室、高级轿车等额外消费等。于是，有人认为问题的根源在于管理者没有企业所有权。

这两方面的想法都促使人们倾向于让管理层收购公司。但是，管理层以自己的资金实力很难收购公司，股份都在股东手里，谁也不想白送他们，怎么办呢？

有人就想出了一个办法，用管理层的业绩收购公司。怎么做呢？就是将公司的资产作抵押，可以贷款，也可以发行债券，还可以卖掉一部分非核心业务，而用这些资金用于购买公司股票给管理层。这样，股票价格会上升，股东首先得到投资补偿，没有意见；而融资的债务，则由管理层通过公司的盈利偿还。这岂不两全其美！

请问，是所有的公司都可以进行管理层收购吗？当然不行，必须是好企业才行，否则资产不能抵押、变卖，管理层就不能贷款、发债。因此，这个企业：

第一，一定要有稳定充足的现金流，这样债券的信誉才高呀。

第二，债务一定要少，这样银行才肯贷款呀。

第三，非核心资产易于变卖，这样才可以更好融资呀。

第四，企业在管理、效率等方面要有提升空间，或者价值被低估了，这样股票才能升值，股东才能满意呀。

说到这里，很多朋友一定觉得太便宜这些管理层了，他们何德何能，怎么大馅饼就砸到他们了呢？于是，人们对管理层也提出了要求。

首先是要有良好的管理能力和信誉；再者，也得有点资金实力，自己有钱才能证明有能力对不对？因此，在收购中他们自己的资金要占到 10% ~ 20%。

有朋友问，这不是管理学中所有权、经营权分开的历史倒退吗？但是这样做有一个好处，管理层一旦收购企业，他们就不能再拥有高额的佣金，他们的主要收入应该依靠股票分红，这样减少了不少费用（代理费）；再者，等这一批管理层卸职以后，新的管理层还可以再次收购，谁说这个企业就一定属于某些人呢？或许这是管理学中的新尝试。

MBO 的做法名叫“杠杆收购”，会有很多种变形，比如工会收购或者其他某集团收购等。但是有一点请注意，事物总是有两面性，MBO 经常被别有用心的人当做幌子，成为侵吞国有资产的手段。

企业收缩

企业重组涉及的第二个领域就是企业收缩。有人问，好好地企业为什么要收缩呢？它有以下几种原因。

第一是经济原因。

比如，你企业中有一个部门无论投入多少资金与管理力量，也得不到应有的效益，或者业绩太差甚至亏损。这样的部门干脆不要，但是白扔了不如卖掉它。IBM 公司的个人电脑业务就卖给了联想公司。

再比如，企业中有一部分业务属于夕阳产业，或者竞争过热，或者风险太大，利润难以保证。

还比如，劳动力成本增高，企业可以卖掉劳动密集型产业。

另外，你在多元化经营时，有一部分业务缺乏管理经验，或者牵扯精力，影响你的主业。比如房地产公司的餐饮业务部分。

再有，就是税收问题。比如为了避免企业过大而面临的重税和反垄断调查，企业可以卖掉或分拆一部分业务。

第二是战略原因。

比如公司战略目标转移，原来做煤炭，现在转行做房地产了。

或者是企业要改变形象，例如原来企业里有污染的项目，现在要以负责任的企业形象出现在公众面前。

第三是心理因素。

比如，某项业务长期不能良好开展，给公司管理层或者工作人员的心中蒙上阴影，信心受挫。为了摆脱梦魇，干脆卖掉。

企业的收缩形式及时机

上次讲了企业为什么收缩，可企业究竟怎么收缩呢？我们总结一下：

第一是分立。就是一家公司分成两家或两家以上的公司。它可以有两种形式：一种是母公司分离出子公司，母、子公司同时存在。比如，当年“北京电话公司”分离出独立的“北京移动”。另一种是母公司被完全拆分成两个或多个公司，母公司干脆就不存在了。比如，“国家电力公司”拆分成“国家电网”和“中国南方电网”。

第二是剥离。就是一家公司把自己的一部分资产和业务卖出去了。最常见的一种形式是分拆上市，上市公司将其部分业务或者某个子公司独立出来，另行上市。

那么，企业在什么时候收缩好呢？有朋友说，该缩就缩呗，还问啥时候。其实不然，大家刚才看到了，企业收缩的几种形式里都涉及股票问题，因此，不是想分就分，更不是到了不得已分的时候才分，卖东西嘛，就得讲个行情。

经济看好，股市上涨的时候就能卖个好价钱。

如果是周期性企业，肯定是收入高峰的时候能卖个好价钱。

当然，如果在股市上涨、企业收入高峰的时候卖就更好了，全凭你拿捏了。

企业收缩的好处

企业扩张有好处（当然也有风险），而企业收缩也有好处。

首先，无论企业是分离出新企业，还是一个企业变成了多个企业，或是企业卖掉的部分单独上市，都会发生“新企业上市”的行为。而新企业上市无异于圈钱。

其次，即便是被分拆的母公司也会发生股票上涨的现象。

在长期的股市统计中人们发现，一旦有企业宣布收缩，这个企业股东的超额收益率（就是实际收益和预期收益的差值）就会增长1%~2%。其中剥离出售的超额收益率是1%~2%；分立产生的超额收益率为2%~3%。

为什么企业拆开了卖反而能卖得更好一些呢？这个也很好理解，就像“鸡胴体”（整鸡）价格明显不如把鸡肢解了之后，卖“鸡部件”（鸡翅、鸡腿、鸡架子等分着卖）卖得好。

因为股民会认为：闻道有先后，术业有专攻。企业和人一样，精力和管理能力都是有限的，干得太杂就有不务正业之嫌。因此，精简业务会被认为是浪子回头。

再者，企业缩减一定是变卖了企业资产，这样企业手里就有更多的钱了，分红不就有指望了？！

这对股东来讲是件好事，但是对于企业的债权人（也就是借钱给企业的人）来讲就是坏事。因为公司卖掉资产和业务之后，如果发生拖欠债务问题，企业甚至没什么可以变现的了，怎么能迅速还债呢？实质是增加了债权人的风险。因此，许多债务契约中都会限制企业出售资产和业务。

第十章

税收——并非灵丹妙药

税收的由来

朋友们，今天我们开始讲税收。

小时候我经常想，要是全国每一个人都给我 1 元钱，那我该多有钱呀！现在想想简直是天方夜谭。

不过这种“幸运的人”确实有，他是谁呢？听我慢慢讲吧。

在原始部落时期以狩猎为主，物质极度匮乏，为了避免有人因为偶尔找不到食物或生活物资而死亡，各家获取的食物需要集中在一起，然后再由酋长分配。

后来进入了农业社会，生产力发达了一些，有了劳动剩余，但是各家还要把剩余的物资交到部落首领那里去。这是为什么呢？原来部落总是面临其他部落的侵扰，部落的青壮年要为生存空间去征战，粮食补给从哪里来呢？自然要各家拿水稻（禾）籽（也就是大米）来兑，这“禾”和“兑”加在一起变成了“税”字。

本来这些粮食和财务是用作部落应对类似侵略、自然灾害等突发事件的，可这些东西都放在酋长那里，一般人也没法监督，逐渐酋长和亲戚们就越占越多，生活越来越好，再借助一些瞎编

的神话，就成了统治者和贵族。

统治者为了夺取更多的利益，就要占领更多的土地，以便拥有更多的子民，从而拥有更多的税。他们经常假以人民的名义发动战争、赈济灾区，以收取额外的税收。而这些统治者就是我开篇所说的“幸运的人”。

随着生产力的发展，人们不但有了劳动剩余，而且还想兑换出卖，于是有了商业，贸易市场随即出现。贸易市场里，每天流通着大量的金钱和奇珍异宝，贸易市场所在地的统治者怎么可能放过这个发财的机会呢？于是，以保护商人不受其他社会势力侵扰的名义收取“保护费”，谁要是不交就“灭”了谁。这保护费因为是用“武力”夺取“宝贝”，因此叫“赋”。

税赋基本组成了国家的税收体系，这就是税收的由来。

税收的演变

税收的初衷是用作公共事业支出。比如国防、教育、交通、环境、治安等，都需要大量的资金，受益者是所有公众。

有人说，我从来不走公路，那我是不是就可以不交这份税收了？不行，保不齐你那天就偷偷走公路了，没人天天监督你。这说明了—个问题，就是公共设施或者公共事业的两个特性：“非竞争性”和“非排他性”。

所谓非竞争性，就是不需要你有特别的资格或者能力，就可以享受的服务。比如国防或治安，只要你生活在这某个国家或者某个城市，你就可以享受它给你带来的安全。

所为非排他性，就是在你使用的时候，也不能阻止别人同时使用。比如你花钱治理环境可以使空气清新，但是你不能阻止周围的人呼吸新鲜空气。

既然公共事业谁享受到了也说不清，干脆，大家就都掏钱吧。

税收的初衷至今也没有改变，而有所改变的是政府和纳税人谁更有权利。

税收的由来说明：集权制下强调的是政府的权利。税收的形式是强制、固定、无偿的。说白了，你不交不行，而且要年年月月交，还不能讲条件。

启蒙运动时代卢梭的“社会契约论”对现代税收思想产生了巨大影响，强调纳税人的权利。税收是公众委托政府管理、建设公共事业的经费，因此，政府支出要受到公众的监督。这和“君权民受”是异曲同工。

税收原则

朋友们，假如你们是一个国家的统治者，在制定税收体制的时候应该考虑哪些方面呢？

第一，税收应该越多越好，越稳定越好对吗？要求杀牛的上税，就不如要求吃粮食的上税。因为很少有人杀牛，但每个人都要吃粮食。所以，选择税种的时候一定要注意税源“充足原则”。

第二，如果每年税收都很稳定，可是突然今年要打仗了，要花很多钱，平时的税收不够用，怎么办？要是临时增加税收的政策就好了，想多收就多收。这就是“弹性原则”。

第三，收税总不能靠您自己收吧，所以需要养税吏。你是想多养一点呢？还是想少养一点呢？当然少养一点好，这些税吏可增加不少成本啊。这就是“征收成本”原则。

别只想着自己的成本，也要为纳税人着想。如果人们每交一种税就跑一个地方（比如中国的“地税”和“国税”），或者交一种税要跑好几趟，大家是不是很不满意？比多收税还要有意见，因为这提高了纳税人的“遵从成本”。

第四，怎样才能少养一点人，快点收税呢？改进征收办法，降低征收工作量，收得快一点，不就能少养人了吗？因此，税制设计中要注意“效率原则”。

第五，税收是个经济问题，经济社会牵一发而动全身，因此一定要发挥经济的宏观调控作用（在后面税收的作用时会讲）。这就是税收中的“稳定原则”。

第六，社会要兴旺发达，对社会有益的各行各业都需要兴旺发达。如果对一个微利行业征收和其他行业同样比例的税，一定导致这个微利行业的消失；如果对某个行业征收过高的税收，这个行业的人就会转而投入其他行业，势必会使这个行业凋敝；但是如果对某个暴利行业并没有征收高额税收，很多人就会投入到这个行业，最终导致这个行业生产过剩而萎缩。简言之，对待不同行业，征收不同的税，这就是税收的“横向公平”。

在同一个行业，一个月收入 5000 元的人和一个月收入 100 万的人使用同一个税率，那个穷人可能觉得不公平，因为他的收入里面有相当的一部分是养家糊口的；可是如果对高收入人群收取过多的税，一定导致他工作热情的下降，减少对社会的贡献，或者像法国似的，因为提高富人税，富人们干脆更换国籍避税去了，反倒一点税也收不到了。这就是税收的“纵向公平”。

因此，税制设计中要注意“公平原则”。

在公平原则方面，法国大革命前的税收制度是个反面教材。当时，大部分财富和土地都集中在王室和贵族手里，他们奢侈无度的生活、国家的开支以及对外战争费用，几乎全部来自于拥有甚少甚至没有土地或财富的农民和手工业者。因此才民怨沸腾、积重难返，路易十六最终被推上了断头台。

王朝覆灭一个重要原因就是税收不平等。

历史上很多国家在个人税收方面做了很多尝试，但凡失败，原因无一例外地是由于那些有钱的利益集团不肯放弃自己的特权和利益，阻挠税收的公平。

个人所得税

说到公平，大家体会深刻的莫过于涉及自身利益的个人所得税。今天我们就谈谈个人所得税。

个人所得税起源于 18 世纪的英国，当时英国和法国（拿破仑）开战，拖垮了英国财政，因此实行了“战争税”。后来战争结束了，这个税种却保留下来了。

个人所得税有两种计算方法：

第一种是“比例税率”。也就是说，甭管你挣多少，大家都按一个比例交税。

后来人们觉得还是便宜了有钱人。认为有钱人挣的钱有穷人的血汗，应该为社会做出更大的贡献。而有钱人为了安慰自己，称这种税收思想为“能力说”。

还有人认为，根据消费边际递减规律，挣钱越多的人，他基本生活所占收入的比例就越少。因此，为了保证大家有相同的幸福指数，挣钱越多的人税率应该越高。

于是，便有了第二种——“累进税率”。简言之，就是挣得越多，交税比例越高。

政府把人们的收入分成几个区间，区间越高，税率越高。区间内的人使用同一个税率。比如，每个月挣 0.01 元 ~ 500.00 元，纳税率为 5%；500.01 元 ~ 2000.00 元，纳税率为 10%；200.01 元 ~ 5000.00 元，纳税率为 15%；5000.01 元 ~ 20000.00 元，纳税率为 20%；2000.01 元以上的纳税率为 25%。

这叫“全额累进制”。也就是说，你只要收入超过某个区间，立即适用高一个层级的纳税率。问题来了，我如果挣 2000 元，只用交 200 元税金（10% 的税），但是如果多挣 1 分钱，立即要交 300 元税金，反倒亏了很多。这多不公平呀。

于是便有了“超额累进制”。也就是说，只有超额的部分才适用于高一个层级的纳税率。

如果你某天在外面讲课额外挣了很多钱，还要“加成征税”，

就是要多交几成税。

后来又有人觉得不公平，认为公共建设并没有给所有人带来好处，凭什么所有人都要上税呢？比如，公园建在了张三家附近，张三应该多交税；十公里以外的李四应该少交或者不交，这就是“收益说”。这个问题提得很好，但是，在现实生活中的可操作性不强，这倒是说明税收体制需要进一步精细化，需要进一步深入探索，需要大家共同的智慧。

免征额和农业补贴

在这里，我还要强调一个“免征额”问题。如果一个公民收入低于某个界限时，可以不交个人所得税。这是为什么呢？因为个人所得税关乎国家的每一个公民利益，正是公民组成了国家，也是这些公民建立起了消费市场，刺激了生产，使经济充满活力。如果向低收入人群收税，税金虽然很少，但是对市场的伤害却很大，对经济的打击是致命的，对社会稳定是有巨大危害的。因此，各个国家均设置免征额，来保证公民有足够的钱来维持体面、有尊严的生活。

有人称这个收入界限为“起征点”，这是不对的。因为起征点就像刚才讲的全额累进制的界限，难道老百姓挣钱超过起征点一分钱就要全额交税了？这显然是荒唐的。

过去，农民要交公粮，或者交土地税，因为那是农业国家主要的经济支柱。随着工业、商业的发展，饮食在人们日常消费中占的比重越来越轻，这也是社会进步的表现。但是会产生一个直接结果，农民的收入会越来越低。如果农民都不种地，都去参与工业、商业、服务业会怎么样？大家都会饿死。怎样才能鼓励农民种粮食呢？有人建议按田产补贴，结果农民拿着补贴到城市里打工去了，依然不会阻挡土地荒芜；有人建议按人头发补贴，结果养了一群懒人。解决问题一定要抓住要害，按国家收购的粮食进行补贴最简便，因为你只要生产粮食，日子就会过得不错，你不生产粮食就没有补贴。因此，现在农民不但不用上税，反而国家会给予高额补贴，这也是目前大多数发达国家采取的措施。

消费税

有的朋友说：我不记得自己交过消费税呀。

确实，当我们走进超市时，如果一个面包的标价是 10 元，我们花 10 元就可以把它买走。因此，我们认为自己只花钱买了面包，而没有交消费税。

但实际上，你买面包的钱中已经包含了消费税。有朋友问，那我交的消费税是多少？我交的消费税怎么转到国家那里呀？别急，税务局在收税的时候，向超市的老板收了两份税，一份是超市的营业税，一份是消费者的消费税。我们买面包的消费税已经被超市老板代收了。具体消费税是多少也不用告诉你，省得你闹心。

在日本的超市里，价格标签上会有两个数字，比如一个面包的价格标签会这样写：1000 日元 + 150 日元。意思是面包卖 1000 日元，您的消费税是 150 日元。你要花 1150 日元才能把面包拿走。

除了购物，还有旅游、住宿、餐饮等，凡是我們掏出钱包付款的时候都会遇到同样的问题。如果你实在想知道你交了多少消费税，去免税商店看一看，对比一下价格，算一算比例吧。

有朋友又说了：我问过小卖铺老板，税务局没向他收什么顾客的消费税呀。这些朋友很有探究精神。消费税理论上存在，但是在现实生活中会发生很多变形，让人无迹可寻。比如，有的市场只收个摊位费，什么营业税、消费税统统包含在里面，不再详细列出。但是无论你看得到看不到，它一定真实地存在于你的消费中。

消费税当中最明显的是“奢侈品税”，针对国家认为的奢侈品征收高额税负，比如高级化妆品、名酒、名表、名车、豪宅等，有的税甚至高达 200% 以上。奢侈品税不但涉及国内产品，也涉及进口产品。

之所以对奢侈品征高额税负，并不是限制大家使用奢侈品，

而是和个人所得税的“累进税制”有异曲同工之妙：有钱的人多缴税，国家可以增加税收，也可以一定程度上减小贫富差距。一句话：劫富济贫。

奢侈品税的初衷是好的，但往往事与愿违。过高的奢侈品税使富人们转而消费其他产品，进而使生产和销售奢侈品的工人失业了，反而会增加社会贫富差距。

当然，很多时候奢侈品税也并不能减少社会对奢侈品的消费。尤其在新致富的国家，奢侈品越是提价越是好卖，正所谓：不买最好，只买最贵。这些人不是理性消费者，因此不属于经济学研究的范畴，应该属于“文化”范畴。

企业税

如果一家店铺日进斗金，不但我们羡慕，政府也羡慕，因此一定会向它征税。怎么征税呢？税吏们一想，既然日进斗金，那就上缴斗金的 $1/10$ （打比方）吧。这就是以前每家企业必须缴纳的“营业税”。大家可能已经发现，它是根据企业营业额来收取的，是不考虑商家进货成本的。

但是很多老板真是叫苦不迭呀。因为这些税吏只看到人家赚钱了，没看到人家花钱。如果你进一批货花了 99 元，加工之后卖了 100 元，只赚了 1 元。可是营业税要按营业额 100 元的百分比交税，那不就亏了吗？于是便产生了“增值税”。你只用按赚的 1 元钱的百分比交税就可以了。

相当一部分国家现行的税制当中营业税和增值税是并行的。

首先说营业税。提供劳务服务、转让无形资产、销售不动产的时候收取对方全部价款和价外费用等等的经济行为，简言之，就是进货成本几乎可以忽略不计的经济行为，继续缴纳营业税。由于行业很多，利润也不一样，税率公平一个标志就是行业利润越好税率越高，反之越低。因此营业税税率从 3% 左右到 20% 左右不等。

但是有个一小问题，假如我自家开了个小餐馆，主要靠自己劳动，成本倒是不多，很多顾客也不要发票，营业额不好核定，这税钱怎么交呀？类似的小企业很多，税务局怎么收税呀？简单，税务局的同志会时不时去“看望”你一下，估算一个固定的税款或者税率就可以了。

我们再来说说增值税。进货成本不能忽略不计，加工升值后销售的经济行为，需要缴纳增值税。增值税主要针对行业中间环节生产商的。比如粮食收购商收购粮食后，加价卖给面粉商；面粉商把粮食磨成粉后，加价卖给馒头铺。粮食商、面粉商通过自己劳动，使自己购进的原材料增值（加价）部分需要交的税，就是增值税。据此分析，增值税应集中使用在农产品生产（第一产

业)和工业产品生产(第二产业)。我们曾经听说的“虚开增值税发票”，实质就是伪造进货成本。

但是又有个小问题，假如我是个养猪的农民，养殖成本比较高，卖了猪赚了1000元之后该怎么交税呢？你可以说，赚的钱减去成本再乘以税率。可是猪仔是人家送的，吃的是我自己的种的玉米，猪仔是邻居送我的，饲料添加剂和免疫针的发票也不知道放在哪里了，怎么办？实际像我这样的小生产者很多，不懂会计，票据也不太留存，成本根本算不清。我这种人被税务局称为“小规模纳税人”。税务局根据长期的工作经验，得出了个经验公式：我的“销售收入”乘以3%~4%，就是我要交的税钱。也就是说“销售收入”不再减去“成本”了，但是税率降下来了。这个小规模纳税人税收计算标准（现在被称为小规模纳税人增值税）得到了广泛认可。

有人抬杠了，我要是又开小饭馆、又卖打印机，怎么上税？简单，卖饭的钱交营业税，卖打印机的钱交增值税。有人说，我做的生意里面，有的项目该交营业税还是增值税还真不太好判断。简单，税务局会帮你算一下，哪种税率高，就让你交哪种税。

以上讨论的营业税和增值税均属于“流转税”，也就是说资金在流通过程中发生的“正税”（有的地区有附加税）。有朋友听出来了，难道资金沉淀下来也要交税？

是的，流转税得月月交；但是每个季度还要交“企业所得税”。什么是企业所得税呢？就是“这个季度企业毛利（流水）”，减去“这个季度已经交了的流转税”，再减去“成本、工资、费用等等”，剩下的钱再乘以“企业所得税税率”（也是累进税率），便是企业要交的企业所得税。

有朋友一定就急了，这个季度剩下的每一分钱都是我交了流转税之后的剩下的，为什么还要交？这税不是交两遍了吗？

你说的很对，可是我问你，

你的总收入超过了“免征额”是不是还要交“个人所得税”？

如果你今天买东西或者享受服务了，是不是要交消费税？

你认为我们交的个税是不是也是交了两遍？这上哪说理去呀！

企业税和个税也一样，如果你办了一家企业，可别忘了，除了要交流转税之外，还要交企业所得税呀！

税收的种类

我们讨论了个人和企业涉及的几个常见税种，实际上每个国家大概都有几十个税种，不能一一列举，只能分分类，让大家了解一下了。

第一，咱们以前讲过，税源要充足稳定。那么，怎样才能最充足呢？最好钱在市面上一流转就收税。钱为什么会在市面上流转呢？因为有商品或者服务的交换。比如一斤牛奶，可以向出售者收取营业税；同时可以向购买者收取消费税；如果这斤牛奶从国外进口，还可以收取关税；如果这斤牛奶被制成奶酪，可以卖更多的钱，还可以向制作奶酪的人收取增值税。总之，钱一旦在市面上流动，你就得被扒层皮。这种税叫做“流转税”。

第二，税是政府的收入，怎么能容忍企业和个人有收入，而政府没收入呢？因此，我们可以向每个人，包括符合条件的外国人收取“个人所得税”，可以向每个企业包括符合条件的外国企业收取“企业所得税”。这种税叫做“所得税”。

第三，假如你们签了协议，比如专利转让、公司转让、执照转让、签订合同等，想得到国家的承认保护，需要盖个章，那就收个印花税吧；你要开车，占用了道路，浪费了燃油，就收个燃油税吧；过去有人杀一头猪，还得交个屠宰税。凡此种种，那些由于你与众不同的行为所导致的税收叫做行为税。

第四，你辛辛苦苦攒了一点钱，想买所房子，OK，如果你直接从开发商那里买房子，你得交房产税；如果你买二手房，得交契税（无论怎么收税，只要你买的不动产没有价格泡沫，它是一种非常好的抵抗通胀的财产）。

有朝一日，你终于有房有车了，积攒了一辈子的家业，想全留给后代，行吗？当然不行。你为什么不留给政府呢？既然不愿意留给政府，那就收你遗产税或者遗赠税；有朋友说了，遗产税针对的是已经过世的人的财产，那我在死前就送给别人不就行了？不行，政府还可以收你“赠与税”。收你的税还要有正当的

理由：第一，全给后代，会养出一批社会寄生虫，使社会失去创造力和活力；第二，如果你们家族都把财产留给后代，国家货币政策（主要是通货膨胀）也调不动你家，那你们的后代会越来越富，容易引起社会的两极分化，造成社会不稳定；第三，你们家族要是财富积攒得良田万顷、富可敌国怎么办哪？你岂不是要造反不成？

这种死死盯着你财产不放的税种，叫做“财产税”。

第五，假如你幸运地拥有一座金矿、钨矿、稀土矿等等，偷着乐的同时可别忘了交“开采税”，而且，矿的品质越好税越多，这也公平；如果你的企业占用了耕地或是公用土地，就必须交“资源占用税”……这种由于你拥有或占有别人没有的资源而必须交的税叫做“资源税”。

讲了这么多，给人的感觉就是税收无处不在，它已经深深植根于我们的生活。

重复征税

如果你买东西，交了钱之后，售货员说你还没给钱，你会怎么样？

税和买东西一样，很可能被政府有意或无意地重复征收。但是如果你对税收不了解，往往浑然不觉，也搞不清楚咋回事，只是觉得税多、挣钱难，钱紧巴巴地不够花。接下来，我们就来讨论重复征税的问题。

所谓重复征税，就是国家对同一“征税对象”征收多种税或多次征税。主要有以下几种形式：

1. 对同一商品征收多种性质类似或相同的税；
2. 对同一商品征收多种“流转税”；
3. 对同一商品在流转的各个环节上多次征收同一种税；
4. 在产品的不同生产环节上分别征税；
5. 两个或两个以上的国家对同一人或商品，征收类似的税。

主要原因是由于各国对税收对象的管辖权规定不一致；或者对税收对象身份确认标准不同；或者对收入来源地标准不同。

例子在这里不太好举，请朋友们回去睁大眼睛自己发现去吧。

通胀税

讨论了这么多税，大家是不是觉得税太多了，太可怕了？

最可怕的税还没讲呢。这种税你不用去交，税务局也不要，但是你的钱袋子一下子就缩水了，可国家的钱却在不停地补水。

国家财政补的水稀释了你现在和过去岁月积攒的血汗钱。它的名称就叫“通货膨胀”，在税务学里叫“通胀税”或者“铸币税”。

通货膨胀已经在货币中已经讲过，在这里就不再赘述了。

税与费

如果你去登记结婚，可能要交结婚证的工本费；如果你领考驾照，也要交个考试费。同样是政府收的钱，税与费有什么不同吗？当然有——

第一，征收机关不同。“税”是由税务机关、财政机关或者海关征收的；“费”则是由某些行政部门或者事业单位收取的。

第二，用途不同。各种税款，由政府统一支配，哪里需要哪里用；费是政府部门为单位或居民个人提供服务而收取的代价，但是要专款专用。

第三，性质不一样。税的有偿指向社会公众；而费的有偿指向缴费者。

历史上不少王朝，往往都是以“费”为名，行“税”之实，已完全属于有意混淆之举。目前某些国家收取的某些费，因为其用途发生转移，实际上也已经演变成了税。

黑社会

说起黑社会，很多人马上联想起成群结队拿着砍刀拼命的亡命徒。我们一般认为黑社会就是流氓组织，其实不然，它的实质是一个经济组织，也是靠向企业征收类似于保护费的税收来维持组织的运转。比如，纽约市的所有大型建筑项目都曾经在黑手党的掌控之下。当时，甘比诺家族控制着运输、爆破、钻机、混凝土、砖瓦、木工、管道、粉刷、门窗安装等数个行业，每当工会接到一个建筑工程，黑手党都会从中分一杯羹。黑社会的高层也是西服革履、很有教养的人。但是，它的最基层组织就是我们看到的流氓组织。

最初的黑社会也很有文化底蕴，就像地方政府之间一样协商解决相互的矛盾。后来的继任者打打杀杀的行为，经常受到黑社会“元老”的指责。

再后来，有一部分黑社会被利益所吸引走上了贩毒的不归路，这也是传统黑社会所不齿的。

当政府软弱无力，社会不再公平、稳定的时候，黑社会一定会滋生。因此，黑社会应该是一个和政府对等的词汇。

有人调侃地认为，一般在“白社会”（政府管理的社会）混得不太好的，可以上黑社会去混混。在黑社会也需要从基层干起，关键是要机灵，打架流血的事情靠后点。只要熬个四、五年基本就能混个中层。为什么呢？因为黑社会人员流失大，牺牲得多，更替得快。如果有本事就“黑道”、“白道”通吃。玩笑话，可别当真呀。

复式记账

我们今天来谈谈复式记账。有朋友问，正讨论着税收，怎么突然又谈起会计来了？

因为会计学的发展直接与企业发展有关，还和税收有关。会计做假账不光是为了贪污钱，更有可能是在老板的指使下避税。

古代记账比较简单，可以说是流水账。怎么讲？会计仅仅以钱为中心，无非记录每天进账多少钱、出账多少钱，再注明一下进账、出账的原因。这就是单式记账。

单式记账之所以被淘汰，是因为太容易做假账了。比如会计去年某日记：买原材料 1000 元，可是真的买了吗？难道你还得找仓库保管员回忆一下？他要是记混了怎么办？他干脆忘了怎么办？他辞职不在了怎么办？难道你要求仓库保管员也记一本账吗？对呀，可以呀，为什么不可以呢？

会计又记了一笔账，说前年某日销售产品进账 2000 元。可是万一实际卖了 3000 元，他自己贪污了 1000 元咋办？难道还要求销售总监也记一本账吗？对呀，可以呀，为什么不可以呢？

你又看到账本上寄到：大前年张三还了公司 1000 元，其中 500 元还了李四的高利贷，500 元招待税务局的人了。天哪，难道能要求张三、李四、税务局的同志都记一本账吗？

难道公司里所有人都需要记账吗？你自己也要记账吗？那要会计干什么？

有人说了，那不是有票据作证吗？票据毕竟可以伪造呀。

算了，还是会计一个人记吧。让他把公司所有相关的进账科目、出账科目、部门生产销售、社会关系所需要科目都列出来。

比如买材料，要在银行存款科目记支出 1000 元，同时在库存科目记进入 1000 元；如果要投入生产，就在库存科目中记支出 1000 元，在生产成本中记投入 1000 元；如果要销售，就在销售科目记支出 2000 元，在银行科目记入账 2000 元。

总之一一个原则：不论发生任何经济业务，都必须在两个或两

个以上的有关账目中同时登记，而且从一个科目支出（统一叫“贷”）的必定等于另外一个或多个科目进账（统一叫“借”）的。也就是我们经常听说的“有借必有贷，借贷必相等”。这就是“复式记账”法中的借贷记账法，也是一种最复杂、运用最广泛的复式记账法。随着工业、商业、金融业等经济快速发展，会计界约定俗成的科目不断增加，目前已经有近百个科目。

复式记账法除了借贷记账法之外，还有增减记账法和收付记账法。

复式记账法好处就是记账复杂，丝丝入扣，完整准确地反映了经济业务全貌，大大增加了做假账的难度。有人说，如果我能和有关人员串谋，不也能做假账吗？对，但是——

第一，提高了做假账的门槛，必须精通会计的人才有可能做。这种人太少了。

第二，你做假账的成本就会很高，分钱的人一多也就没意思了。

第三，这种背地里做的事情，人一多难免会露马脚。

第四，你做出的假账在随后的经济活动中仍然会用到，很可能会“账不平”，被人发现。

第五，人的精力、记忆力是有限的，做得多了难免失手。

有朋友说了，这样一来好像做假账蒙老板不是很容易了，但是老板可以组织人力去蒙税务局呀。听说很多企业老板高薪聘请会计做假账，或者做两本账，一本给老板看，一本给税务局看，这说明复式记账法仍然不能杜绝偷漏税呀！

您说得很对，再严密的会计学也有漏洞，但是你别忘了，老板请人做假账，请的人不一定很尽心，一招不慎，满盘皆输。

复式记账法这么难学，会的人也不多，因此佣金很高，年薪几十万元。朋友们如果有兴趣可以好好学学会计，不但多一门技术，对管理企业也是必要的，至少不会被别人蒙。

合理避税

伪造账本、购买假增值税发票、偷税漏税都非常危险，而且，在复式记账的影响下很容易被发现，一旦被发现将被处以重罚，因此不建议大家在这方面下工夫，还是用一些稳妥的办法比较好。

有朋友很高兴：怎么，还有更好的偷税漏税办法？不是偷税漏税，是合理避税。就是充分利用税法条款，避开纳税义务。

合理避税说来复杂，因为方法非常多。但是又很简单，只要你研究一下税法就明白了。归纳起来，大体可以分为以下几类：

第一，换成“洋”企业。有些国家为了引进外资、技术和经验，对外资企业实行缓税（注册的头几年先不用交税）、减税、或者干脆免税。

如果你的企业所在国恰好这样，就改头换面换成洋企业就行了；如果不是，那就到别的国家当“洋”企业。

第二，注册到“避税绿洲”。凡是在经济特区、经济技术开发区、高新技术产业区，都可以享受较大程度的税收优惠。因此，你可以把公司注册到这些地区。

有的地区为了鼓励投资办厂，还规定公司注册头几年免税。因此，你可以经常将企业的名称稍加改动重新注册。

还有一些国家税率很低，或者进出口都没有关税，因此，你可以把公司总部注册到那些国家。

总之，要用足税收优惠政策。

英属“维尔京群岛”就是一个避税天堂，一个不到 60 平方公里的小岛上，已经有全世界 25 万个海外离岸公司在此地注册。

第三，进入特殊行业。幼儿园、养老院、残疾人福利机构等提供养育服务的企业；婚姻介绍、殡葬服务、安置残疾人就业等民政福利企业；诊所、医院等，基本都享受免缴营业税。因此，如果有条件进入这些行业，你就能省不少税钱。

第四，做足“成本”和“费用”的文章。我们在讨论企业纳

税的时候已经知道，管理费用可以作为成本从利润中扣除，从而可以少缴些税。

那么，什么是管理费用呢？招待费、差旅费、会议费、办公用品费、加班费、汽车加油费、劳务费、培训费、装修费……

说到这里，你们明白为什么在发奖金的时候，会计让你们找发票，并且要求总是开“办公用品”或“健身器材”之类的了吧？也知道为什么公司的门面总是装修得富丽堂皇，老板总是那么出手阔绰、气派奢侈了吧？

很多中小私营业主还把自己家里的水费、电费、燃气费、电话费、交通、旅游、买房、买车、小孩入托上学、请客吃饭、各类开支统统作为公司运营成本列入公司费用，生活过得有滋有味。

还有人以自己的名义买房、买车、买设备，然后高价租给自己的公司，成为自己养老的依靠。

税收计算只是一个会计过程，具体到很多工作细节，有时连自己公司的会计都不清楚，税务局怎么会清楚呢？比如，你出差究竟是开会还是旅游？只要你在“审计”那里能说清就行了。

将利润投入再生产，扩大规模，也是一种增加成本的极好的避税方式。但是一定要看好行情，不要让资金链断裂呀。

有的老板为了提高企业的凝聚力和竞争力，提高了职工的工资，为职工办理了医疗、养老、失业保险，为职工提供教育机会，同时可以降低福利负担；他们还为企业办理了财产保险和运输保险，降低经营风险。这样，既能避税，又能赢得良好的综合效益。

有人说，如果某个月我收入特别多，为了避税，干脆就把多赚的钱都分给职工吧！那可不行，因为税务局要求你提供公司规定的职工工资单。如果某个月超出了工资单数额，超出部分仍然需要交税。

属于管理费用的项目很多，技巧也很多，有空仔细研究一下管理费用吧。

第五，做足“销售结算”的文章。要选择合适的销售结算方式，尽可能延迟销售收入入账时间。有朋友一定就急眼了：别人都说要尽快回笼资金，你可好，拖拖拉拉，万一客户突然倒闭了，或者揣着钱跑了咋整？

这种担心确有必要。咱现在不是讲合理避税吗？但是不能因为避税因小失大把钱弄丢了，更不能让自己公司的现金流断裂。

在保证资金能及时回笼的情况下，延迟入账时间就可能拖延上税时间，延迟纳税会给企业带来意想不到的节税的效果。

比如出口企业涉及出口退税，税金交上去，拖拖拉拉几个月再退还。别忘了，货币是有时间价值的，如果你延迟交税就有可能不用上缴那部分退还税金了。既可以保证现金流，又可以赢得投资机会，至少可以赚个利息。

第六，定价转移。很多跨国公司发现，不同国家税率不同。因此，就打主意，把利润向税率比较低的国家或者避税港转移。但是，无论母公司与子公司，还是子公司与子公司之间，资金往来都得在账面上显示，资金往来不合理也得交税，怎么转移呢？总不至于扛几麻袋现金跑来跑去吧，海关也不让呀。

别着急，假如我总公司在英属“维尔京群岛”（一个避税天堂），分公司在中国。总公司可以向分公司高价销售原材料，低价收购产品，让利润流向避税港。至于高价高到什么程度，低价低到什么程度，只要会计学允许，你们自己商定吧。

第七，分摊费用。我们知道，一般税率是累进税率，当你某个月挣得超过某个收入界限时，就要面临税率晋级了。对于个人来讲，年终奖的方式是比较失策的，很可能在年度的最后一个月要面临交重税的危险。从避税的角度，应该将收入平均分配到每个月，这样就不会遭遇“税率晋级”了。

企业也一样，为了避免某个月税收晋级，可以把日常费用分摊。看哪个月利润高了，就把各种成本费用往那个月多摊一点，始终保持每个月的利润都不超过税率晋级界限。

第八，通过名义筹资避税。这种方法用在你筹资的时候。

有人说，我自己找几个人凑钱呗，等有利润再连本带息还给人家。按照税法规定，你还人家的利息部分不叫利息，叫奖金，这奖金必须要从“税后利润”里出。说白了，就是你给人家的奖金要交税。

有人说，我发行股票。按照税法规定，和自己凑钱一样，你支付的股息也需要缴税。

那怎样才能把筹资之后要还人家的那部分利息不缴税呢？

税法里规定，如果你向银行贷款，或者发行债券，这样你支付银行和债券的那部分利息可以不上税。

早市和跳蚤市场

说起早市或者跳蚤市场，人们首先的反应是价格便宜。为什么便宜呢？

那还得从价格的构成说起。

价格主要由成本和利润构成。在一般情况下，什么成本对价格变化影响最大呢？

有人说生产成本。生产成本是一定的，它不会经常变动，因此不会致使价格的明显变动。

有人说是运输成本。长途贩运产生的燃油费、路桥费固然很高，但是分摊在每件商品上的成本也不会很高，因此也不会引起价格的巨大变动。

实际影响商品价格的最大成本因素是销售终端的服务、租金和税收。因此，在商品流通中，拼价格就是“决战最后一公里”。

在早市和跳蚤市场，服务和市场差不多，但是租金一定的便宜的，甚至是免费。最重要的是免税，所以，这里没有发票。

既然是享受了免税和租金的优惠，它要是不便宜一大块，就说明太不地道了。

税收的人性化

税收固然可怕，可过去的帝王也有体恤民情，出现过少收税或者不收税的时候。现代税务制度也继承了这一点。那么，税吏们会在什么时候发慈悲呢？

第一，比如在遇到水火风雹、雪旱冰冻、海啸地震等自然灾害的时候；在遇到偷、盗、抢，财产损失严重的时候；在货款没有及时收回，钱不凑手的时候；或者遇到其他特殊困难的时候，可以延期纳税。

第二，你的货物属于没什么商业价值的广告品或者样品；外国政府、国际组织无偿赠送的物资；由于税务等相关部门原因，损坏或者损失的货物等。

第三，国家规定的，或者政策允许的，包括国际条约规定减征、免征关税的货物、物品，可以减免税。

第四，如果你很牛，关系很硬，有领导为你做主，可以临时减免。不过，这种事只能“一案一批”，不可持续。

第五，如果你捐给公益事业，捐的这部分资金或者商品可以免税，这就是我们经常听说的“税前免除”。有人说那我就把利润全捐给公益组织，是不是就不用交税了？那可不行，如果大家都捐给公益事业了，政府咋办呢？万一那个“公益组织”是反政府的怎么办？因此，你捐给公益捐款不能超过你应交税利润的3%左右。

有的朋友一听，心说国家咋恁抠呢，这叫啥人性化呀。

有总比没有好，国家也有国家的难处。税收的使用可不只是公务员开支、政府支出，还有国防、教育、科研、医疗、环保等一大堆支出需要从税收中支出。

当然，政府精兵简政、缩减人员和开支、避免奢侈浪费、少做投入大收效少的事情是减少税收的关键，最关键的是要接受公众的监督。

税收的退还

以前强调政府权力，税收的多少是量出为人，多多益善。如有不交者，轻者罚滞纳金，重者牢狱伺候。

随着民主社会的发展，税收的理念发生了重大改变，开始强调纳税人的权利了。税收的多少变成了预算制度；政府的支出从隐蔽、挥霍变成了公开透明、接受审计、接受公众监督。

以前政府如果多收了税，税吏们会兴高采烈地认为超额完成任务；后来多收了税，税务部门要将每个纳税人多交部分记账，从下一次税收的数额中扣除。

目前，已经有政府实现了税收退还。也就是说，政府在公平征收的情况下，一旦发现税收超过税收预算，立即停止收税；并且将多收的、错收的、享受退还政策的或者有争议的税收及时退还给每个纳税人。

国税与地税

世界大部分国家都是由几个到几十个省、郡、联邦组成，总是由一个中央政府和数个地方政府共同治理国家。

如果你是中央政府领导，就会发现一个问题，中央政府的钱从哪里来？

古代出现过中央政府自己也管辖一块土地，从中获取税收的现象。但是，这等于自降身份，把自己等同于诸侯了。而且往往没有诸侯国发展得好，权威也受到挑战。因此，办法只有一个，向地方政府收取。简单地说，地方政府要从自己的税收中缴纳一部分给中央政府。

可是应该缴纳多少呢？以历史的经验看，如果中央政府占有的税收比较多，中央政权就比较稳固；如果中央政府占有的税收比较少，中央政权就不太稳固。

那中央政府如何才能多收点税呢？通常来说，中央政府会选择一些收入充足和稳定的税种作为中央税，也叫国家税，简称“国税”。每个国家具体情况不同，因此选择的税种也不一样。比如，美国中央政府选择的是个人所得税、公司所得税、社会保障税等；而日本除了所得税还选择了关税、继承税等。

充足、稳定的税种都让中央拿走了，地方怎么办？留点什么税种给地方呢？这可有点学问。税种既不能让地方财政捉襟见肘，又要能够刺激地方政府发展经济，又不能过度依赖透支性发展，比如过度开采、开发。大部分国家通常会把营业税、增值税等一些流转税种留给地方政府。这种税就是地方税，简称“地税”。

说到这里，不得不提中国地方税的一个税种：土地增值税。土地不增值怎么收税？于是很多地方政府开始卖地，并推高房价，以便收取税金。一届地方政府花了未来 70 年的土地出让金和土地增值税，继任者又该如何是好呢？

后来，中央政府又不允许卖地了，于是地方政府开始融资。

但是由于地方税收很少，融资利息很难偿还，最后还得中央政府兜底。

地方政府一定会寻找其他税种弥补亏空，所有的后果一定会由公众承担。

中央税种和地方税种确定后，随着经济发展还会有新的税种产生，利益分配还会有不平衡，而地方政府的税收也需要中央政府的支持，因此，产生了“中央地方共享税”，由中央和地方政府分享的一类税收。

我们总结一下，国家的税收一般分为中央税、地方税、中央地方共享税三种。以美国为例，中央税占了国家税收的 70%，地方政府仅占 30%；法国的中央税占了 80%。

有人问，那地方政府还有钱吗，能干吗？在现代国家，高压统治已经不能维持，但是要保证中央税的优势，就必须要做到收入与责任相匹配。

中央政府担负起科技、文化、教育、国防、治安、航天、外交、社会保障、退伍军人安置等重要责任，而地方只要安心发展地方经济、促进地方社会发展、维护稳定就可以了。只要责任和收入成正比，大家就可以相安无事。

有人说中国地方政府的税收太少，但是负责的事情太多，因此地方政府总是钱不够花，这是促成出卖土地和高房价的主要原因。我认为确实有道理，但是话又说回来了，哪个政府觉得自己的钱够花了？支出不透明，不受公众监督，维持过于庞大的公务员队伍，项目投入没有绩效论证等，都会造成钱不够花，而且永远也不够花。

税收的支出

税就是财政收入。来自于民，用之于民，一定要支出，都支出哪些呢？

朋友们稍微一想就能想出很多，比如：国防、公共安全、外交、教育、科技、环保、交通等很多，有 20 多项。

但是有几项支出我需要特别强调一下：一个是“税收返还”，一个是“预备费”，一个是“转移支付”，一个是“政府采购”，还有一个是“政府投资”这四个概念大家会经常听到。

税收返还就是先收后退的意思，有两方面的含义：一方面是中央政府对地方政府的税收返还，鼓励地方政府多收税；一方面是政府对企业的税收返还，鼓励企业照章纳税。

所谓预备费，顾名思义，就是预备着为了不测的事情支出。不但中央政府有，地方政府也有，商业活动中也有。

所谓转移支付，就是换一种支付方式。是上级政府为了提高下级政府的收入和购买力，额外拨付的款项。但是又怕下级政府乱花，因此这些钱大都具有福利支出的性质，比如社会保险、抚恤金、养老金、失业补助、救济金以及各种补助费等；农产品价格补贴也是政府的转移支付。

为了节省政府开支，政府施行集中采购货物，简称“政府采购”。既然集中，价格就会很便宜，政府开支就会减少，在很多民主国家已经被证明是行之有效的做法。但是在财政支出缺乏监督的国家，政府可以集中“高价”采购，使之变成腐败的温床。

政府投资就是财政拨款投资项目建设，没什么好说的。

但是请记住，这所有的税收的支出都必须有预算。

国际税收——“国际人”的困扰

国际贸易间的税收在“汇率”中的“赚取外汇的得与失”中已经讲到，为了得到别的国家的货币，很多国家牺牲自己的税收，将出口商品以“裸税”的方式卖给进口国，而进口国再加上自己的税收，也就是关税。在这里不再赘述。

国际税收有一个涉及个人所得税的问题，令很多“国际人”头疼。这些人一般都是些跨国公司的老总或者高管，或者做国际贸易的大款，经常这个国家住一段，那个国家住一段，各国政府早就注意到他们了，哪能让肥鸭子随便飞呀。于是，就从他们的居民身份、收入来源地、旅居时间等方面上做文章，目的就一个，想收他们的个人所得税。很有可能出现一个人在某一个时间段，符合两个或者两个以上国家的纳税管理标准，出现重复征税的问题。

如果你是一位成功的“国际人”，一定要研究一下自己的税收问题。

预算制度的由来

预算制度起源于 1215 年英王约翰签署的大宪章，是为了限制国王的穷兵黩武和穷奢极欲；它发展完善于 1908 年的美国，是为了防止政府奢侈浪费、挥霍无度。

100 年前，美国各州政府非常腐败，以纽约为例，建造市政厅原本造价 35 万美元，最终花了 800 万美元才得以竣工。期间，一个油漆匠两天的薪金高达 13 万美元；3 张桌子和 40 把椅子的购置费为 18 万美元，维修费高达 115 万美元。

1907 年，纽约市政府由于还不起所发债券的利息，不得以向 JP 摩根公司借钱 300 万美元。当时美元的含金量很高，大约是现在的 100 倍，JP 摩根公司可不想让这些钱打水漂，因此，他们聘请了三位著名会计，研究如何监督控制市政府的每一笔支出。同时，美国媒体也相继介入，掀起了“扒粪”运动。

1908 年，纽约市颁布了“预算法”，并逐年完善，越来越详细。预算法有三个特点：

第一，全面。所有开支必须在预算中列出；科目经费不得相互挪用。比如，买纸杯子的钱就不能买茶叶。

第二，透明。预算必须让每一位老百姓都看得懂，以接受公众监督。比如，“买 10 个笔记本、5 支圆珠笔”，不能写成：买办公用品若干。尤其不能出现“其他”等含混不清的科目。

第三，权威。预算必须经议会审批；预算一旦审定，不得修改；政府每花一笔钱必须事先申请，不得事后报账。

1909 年，美国联邦政府将预算法推广至全国。

预算法之所以能成功约束政府腐败，是它剥夺了每一个官员贪污的空间，剥夺了每一个官员决策的随意性。

郎咸平教授指出，目前全世界清廉的国家均有令人耸人听闻的，要求详细琐碎的预算制度。

财政年度

财政年度又称预算年度，是国家预算的有效起止期限，通常为1年。

因为政府预算要经过议会（国会、或者人民代表大会）的审议，因此，很多国家将财政年度的开始定为审议通过预算之后的日子。

例如，美国从当年10月1日起至下年9月30日止；泰国从当年4月1日至下年的3月1日止。

但是也有一些国家，例如德国、中国，采用自然年度为财政年度。这样就产生了一个矛盾：每年自然年度开始的时候，议会还没有开会，无法审议通过预算，但是政府工作却不能停滞。怎么办呢？

有办法！政府可以先少预支一部分工作经费，待到议会开会审议通过预算之后，国家再将剩余部分预算拨付政府。

预算编制分类

编制预算分“增量预算法”和“零基预算法”两大类。

所谓增量预算法（又名调整预算法），就是在以往财政年度预算的基础上，编制新一年的预算。这种方法简便易行，省时省力。但是，既然要参考以往的预算，那么，上一财政年度的实际花销就显得很重要。

假如去年网络维护是 70 万元，今年考虑通胀影响可能会涨到 75 万元。但是如果你去年想为国家省钱，只花了 30 万元，那么今年的网络维护预算可能也就 35 万元了。

类似鼓励花钱的事件屡见不鲜，很多部委和地方政府还要刻意进行年底的突击消费。自 2006 年开始，中国每年第 12 个月的财政支出均占全年财政支出的 25% 以上。

为了避免增量预算法的弊端，1979 年，美国卡特总统在联邦政府全面推行按“零基预算法”，许多州政府纷纷效法。

所谓零基预算法，就是在编制当年预算时不考虑往年的预算，一切从实际需要出发。

零基预算法里又分为“定期预算”和“滚动预算”。

定期预算就是我们理解的普通零基预算，它与财政年度相配合；但是大多数项目的实施并不与财政年度相吻合，因此，为保证项目的连续性、完整性，产生了滚动预算，其中又分逐月滚动、逐季滚动和混合滚动三种方式。

无论“增量预算法”还是“零基预算法”都解决不了政府官员选择项目的盲目性。很多项目投入很大而收效甚微，有的干脆就没有意义。

怎么办？有人建议，政府选择项目时应该先写方案，然后进行投入产出比的分析，进而决定是否实施、实施规模多大、财政投入多少。

1993 年，美国国会颁布了《政府绩效与结果法案》，开始全面采用新的绩效预算编制方法。事实证明，“绩效预算法”能有效提高支出效益、防止浪费。

税收的作用

今天我们总结一下税收的作用吧。

第一，政府有钱了。取之于民，用之于民。

第二，协调各地均衡发展。通过财政倾斜，转移支付等手段，有效消除发展不均衡。

第三，宏观调控作用。

税收的多少可以人为调整：经济过热，税收增加，市场萎缩；经济低迷，税收减少，市场发展；

税收还能自动调节：税收的累进制就起到了自动稳定器的作用，可以熨平经济波动。

税收还有很多作用，税制也在探索中，大家有兴趣的话，可以研究一下。

税收的两难——税收不是灵丹妙药

如果你是一位政府领导人，怎样才能收到更多的税呢？

有朋友说，提高税率不就行了。不行，因为税的高低直接影响商品价格和公众消费能力。提高税率会导致消费下降，市场萎缩。没有了市场流动，怎么会有税收呢？如果再引起生产萎缩，就会导致经济危机，影响社会稳定。或者像法国的富豪们一样，为了躲避富人税干脆改变了国籍。

难道要降低税率吗？开始降低税率的时候，财政收入一定会减少，但是可能促进经济发展，商品流通逐渐增加，税收收入就会不断增加。

因此，税率的高低全靠领导者拿捏了。

税收可以缩小社会收入差距。

第一种方法是采用累进税率，这在以前已经讨论过。表面上，税率是累进，但是人们的消费边际效应递减，使得对富人的影响仍然不如对穷人的影响，而且富人有更多的避税办法，也就是说，累进税率会产生累退效应。如果继续提高累进税率，让大家的税收“痛苦指数”一致，一定会挫伤富人的生产积极性，进而影响经济的发展。

第二种方法是提高奢侈品税率。这个听起来很合理，但是也会适得其反。如果奢侈品有过多的税，最多是富人不再使用了。最后产生的结果可能是生产和销售奢侈品的企业倒闭了，从事奢侈品行业生产的工人失业了，失业率增加了。

税收本来讲的是公平，但是也会出现某些人税负过重的问題。它不是来自于税率，而是来自于税收的转嫁，并且总是从强势的一方转嫁到弱势的一方。比如买房子，如果市场行情很好，房子不愁卖，那么卖方应缴的税金就会转嫁到买方。道理很简单，你要是不帮我缴税，我就把房子卖给别人。因此，国家为了控制房价而提高税收的行为，一定会继续加重购房者负担。我想大家都有体会。

税收两难的问题比比皆是，只要你留心，就会发现。因此，
税收可不是什么宏观调控的灵丹妙药。

第十一章

保险——做“上帝”并不那么轻松

保险的起源

我们谈完了赚钱和交税的事情，下面就要谈谈如何走稳这一生了。要想过得稳定、有保障，有一个话题不能绕开，就是保险。

有关保险的渊源是众说纷纭。据史料记载：

公元前 20 世纪，古巴比伦国王曾命手下官员，对其所辖境内居民征收赋金，以备救济天灾之用；

公元前 10 世纪，古以色列的所罗门王就对海上贸易商人征收税金，用以补偿遭遇海难的商人；

约公元前 4、5 世纪，古埃及的石匠们就曾采用集体扶助办法，帮助困难的石匠及其家属解决生活困难；

古巴勒斯坦的牧民也曾经共同承担牲口被盗或者被野兽吞噬的损失；

古希腊、古罗马帝国也有类似的记载；

而真正意义上的保险则起源于 14 世纪。当时人类文明集中体现在地中海地区，当地经济发达，国际贸易利润丰厚且日益频繁，可是航海技术不够发达，遇到风浪，经常要把货物丢进大海以减轻船体自重，还时常出现船毁人亡的事件。商人每次出海都

冒着极大的风险。

不光商人冒风险，贷款给商人的金融机构也冒着巨大的风险。一旦出现海难，贷出去的款子很难收回，说不定血本无归。有朋友说了，既然有风险就别贷款了呗。可要是不出海难，国际贸易贷款的回报还是非常可观的，毕竟平安归来的船队占绝大多数。

金融投资的理念就是风险与利益并存。风险越大，利息应该越高。当时的利息约为本金的 $\frac{1}{4}$ 或 $\frac{1}{3}$ ，这简直是超级高利贷呀。最后，教会实在看不下去了，叫停了这种高利贷。但是贸易还得做，商人还得借钱，金融机构还想贷款。怎么办呢？

人们忽然想到了古代大家共担风险的做法。于是有人看到了商机，办起了保险公司，承诺出海的商人：每次出海前，只要按货物价值交一定比例的保险费，如果在海上遇到损失，包赔。意大利热那亚商人在 1347 年 10 月 23 日签发的航运保险单，是迄今发现的最古老的保险单。

自此，保险公司业务逐渐向各个领域渗透，不但出现了财产保险、人寿保险、健康保险、养老保险等保障型保险，还出了投资型保险；不但有商业保险，也有非盈利的公益性质的保险；现在，政府承保的社会保险更是日益流行。

保险的原则

假如你是一位保险公司的老总，有一天，一位产品开发人员告诉你，他想开辟一个新的险种，征求你的意见。你如何判断这个新的险种是否可行呢？

头别大，告诉你们一个秘籍，只要考虑六个问题就可以了。

第一，社会上的需求要多。也就是需求基数要很大，这样风险才能分摊。如果就两个人需要，还保什么呀。

第二，损失必须是意外的。要是你不能判断客户是否是故意损失，那你就等着破产吧。

第三，损失是可以计算的。财产、生命在保险学上都可以计算，如果你摊上了无法计算的损失，简直就是跳进了无底的深渊。

第四，损失不能是灾难性的。灾难发生，大部分客户都同时全额索赔，而你只收了一定比例的保险费，明显是赔本的买卖。谁能跟老天爷斗呢。

第五，损失概率可以预测。在为数众多的客户中，虽然你不能认定谁会损失，但是一般情况下发生损失的几率是可以大体预测的，这就是“大数法则”。如果损失几率不能预测，等于你不能预测保险公司的命运。

第六，产品必须有吸引力。如果新的险种不能给予人们需要的保障，价格不足以吸引人们购买，那就什么也谈不上了。

核保顾客——不都是上帝

俗话说：买卖不一心。

拿养老保险来说，老年人一般都很感兴趣；而推销养老保险的却不想卖给老年人，总想卖给年轻人；而年轻人却不想买。

整天在高空作业的从事危险职业的人很想买人寿保险，而推销人寿保险的总想卖给整天坐在办公室里安全的人，但是坐办公室的人却非常反感卖人寿保险的。

保险公司特别想把保险卖给那些不需要保险的人，这样就可以白收钱不赔付；而那些热切投保的人都是急需保障的人，想少交钱多保障。保险公司称这种现象为“逆向选择”。

从事销售行业的人们已经达成共识：并不是每一位客户都是上帝。客户是有品质差别的，是要被分成三六九等分别对待的。保险业也不例外，也要对客户进行调查核实，差别对待。业界称之为“核保”。

比如，在上交通保险的时候，一个从来不违章的司机费用就会很低；有违章记录的司机费用就会高些；而经常违章的司机有可能被拒绝购买保险。

核保的好处是，信誉好的人可以以很少的钱获得很多保障。

不好的地方是，它会不经意造成群体歧视。比如，某个行业、某个年龄段、某个收入层次的人，在信誉上显示出共性。

群体歧视在经济活动中屡见不鲜，比如，某个国家的人喜欢用信用卡犯罪，某个地区的人喜欢做商业欺诈等。对于那些受歧视群体中的优秀个体来讲，确实有所不公。

保险欺诈

尽管保险公司的核保工作细而又细，但是仍然避免不了保险欺诈的事件。

很多人听到保险欺诈都不以为然，觉得自己情操高尚，根本没必要也不会去做保险欺诈。我来问你们几个问题。

你在申请医疗保险的时候，是不是倾向于让自己看起来更健康？

你在工作中可能经常开着自己的车去跑业务，但是为了减少保费，你更愿意说自己从来不私车公用？

如果你家中失窃，在向保险公司索赔的时候，是不是倾向于夸大失窃财务的价值？

类似的情形比比皆是，这些正常人的正常反应，在保险界便形成了欺诈。

美国每年保险欺诈和夸大索赔的成本至少 800 亿美元，这些钱足以支付 1560 万名 4 年制公立大学学生一年的教育经费，或者 220 万美国工人一年的年薪。当然了，这些钱就是省下来，保险公司也不会去支持教育或者救济工人。

研究表明，相当多的美国人对保险欺诈都显得很冷漠。1/3 的美国人不同程度上能够忍受保险欺诈；2/5 的美国人并不希望对保险欺诈行为进行惩罚；很多人反而责怪保险公司的不公正，甚至斥责保险公司的欺诈。

这究竟是因为什么呀？我想无非是三点原因。

第一，保险公司的利润太高，而且保险公司的巨额财富是建立在人们对意外的恐惧之上，让人感觉不舒服。

第二，过多的保费结余全部成为了保险公司的利润，而广大投保客户一点也分享不了，因此，保险欺诈的损失与公众无关。或许这才是问题的症结所在。

第三，保险公司的形象实在太差（例如，美国一家全国性的保险公司仅在 2005 年就受到 2065 次指控），简直就成了欺诈的代名词，所以它们被客户欺诈当然不受同情。

保险公司的形象是怎样炼成的——假如你是保险公司的老总

保险的理念是如此之好，但是说起保险公司的形象，那可真是不敢恭维。今天我们就聊一聊保险公司的形象问题。

保险是一个伟大的事业，假如你是保险公司的老总，你一定不会为这种伟大去费心劳神，吸引你的只可能是利益。

作为保险公司，最好是只收保费、不用赔付。因此，险种的设计非常重要。

现代保险当中一年一保的形式很少（除了团体保险外），一般人最多上三年短期保险，一看发生意外的可能性很小，也就不再上了。为了增强收入的可持续性，现在的险种以养老型、投资型为主，一张保单可能需要客户交上 20 年的高额保费，才能享受完整的保障。

你可以根据我们此前讨论的“保险的原则”，设计出表面上大众都面临风险，而实际出险概率又很小的险种；可以通过玩弄一些数学游戏，使保险看上去保障非常有力；可以用复杂的文字游戏，掩盖苛刻的免责条款，以便在客户索赔的时候能够百般抵赖。

保单设计好了，公司收入全靠大量销售这些保单了（如果不想融资上市的话）。可这保单需要一张一张卖出去，这就需要很多业务员，对吗？

而这些业务员水平又参差不齐，工资成本很高。为了减小负担，优胜劣汰，鼓励销售，只能采用销售提成的方式，对吗？

但是要卖出这样一张保单实属不易，而且关键是第一年。因为客户一旦第一年缴了保费，就会被套牢，因为中途退保损失巨大，这就是“鳄鱼效应”。

那么，怎样激励业务员发挥潜力卖出第一年的保单呢？发达国家的保险公司，一般将首年保费的 80% 回扣给业务员，而在随后年份的提成越来越微乎其微。这就是为什么当你买了巨额年费保险的第一年，业务员会陪你聊天，给你送礼物，给你和家人买

生日蛋糕的原因；也是为什么到了第二年，保险公司对你无人问津，或者业务员辞职消失的原因；也是你头几年退保最不划算的原因。

保险公司的形象是怎样炼成的——假如你是保险公司业务员

好了，我们再假设你是一位保险公司的业务员。

出于生存和利益的驱使，你如何才能将一张高额保单卖给新客户呢？

第一，要讲话术。也就是说话的技巧，比如把“买保险”说成“存保险”，迎合人们的储蓄习惯；或者说：您只要一签字，就能立即得到保障；或者说：一看就知道您是一位负责任的人，一定会给家人买一份保障。

第二，要夸大保障。比如大病医疗保险，并不能保所有的大病，但是业务员会说：大病很花钱，人的一生谁能保证不得大病啊，上了大病医疗保险，就再也不用怕了。

第三，要善于隐蔽前提条件。比如，上保险有一个缺点就是一旦交了钱就很难拿回来。为了打消客户顾虑，业务员会说：上了这个保险可以随时借款呀。某些保险确实有借款功能，但是要根据保单的“现金价值”或者投资型保险的“账户价值”借款，而且一般不会超过其价值的 70%。

第四，要学会断章取义。比如，人们在上人寿保险的时候最担心保险公司破产，这样一辈子的保障都没了。而业务员都会拍着胸脯说：“人寿保险公司不会破产”。他还会指着《保险法》第 89 条念给你听：经营人寿保险业的保险公司，除因分立、合并或者被依法撤销外，不得解散。

但是实际上，《保险法》第 90 条就明确规定，保险公司可以“破产清算”。

第五，要故意忽略基本常识。比如，业务员可能会对你说：如果孩子不满 1 周岁就开始投保，15 年共交保费 5400 元，按孩子能活到 80 岁算，一生可以获得 20 万元的回报。乍一听很吸引人，实际他故意忽略了通货膨胀因素和利息因素。

因为缴纳保费的时间和获得回报的时间跨度是如此之大，我们在讨论货币的时候就讲到了“货币的时间价值”，今天的 5400

元和七八十年后的 20 万元的购买力几乎一样，如果中间遇到通货膨胀情况，今天的 5400 元的购买力要远远超过七八十年后的 20 万元，这还是没有考虑利息的情况。

第六，说话要含糊其辞。比如，你问保险公司业务员，你们的养老保险和我们上的社会养老保险有什么不同吗？他会说：都一样，性价比差不多，您要是买了我们的保险不就成了双保险了吗，退休以后您的收入就是别人的两倍呀。

实际上，商业保险和社会保险的保障力度怎么可以相提并论呢。

第七，要舍得感情投资。这就不用多说了，如果你觉得划算，就陪吃、陪喝、陪玩，说不定还会有什么潜规则。

第八，要精通厚黑学。比如，有的业务员为了推销投资型保险，说什么保险不上税；或者将保险说成理财产品；说投资型保险有稳定而优厚的收入。实际上，投资一定会有风险，谁说保险公司的投资就一定赚钱？客户必须承担风险。

更有甚者，有的业务员在每年拜访客户，办理继续缴费手续的时候，会巧妙地让客户添一份“新的保单”，这意味着客户没有续费到原来的账户，相当于客户放弃了第一年的保险，自动退保；并重新买了一份保险，把钱交到了新的账户；而对于这个没有良知的业务员来说，却可以拿到新保单第一年的高额提成。

还有的业务员根本就没有把保费交到公司，自己花了；还有人干脆冒充业务员进行诈骗。不过这属于刑事犯罪了，但是无论哪种做法，最后的巨大损失无一例外是客户承担。

保险公司的形象是怎样炼成的——假如你是投保客户

假如你是投保客户，请问，你对各个险种都了解吗？

当一个业务员向你滔滔不绝地推荐一种保险的时候，你能判断他说的是真的吗？

你认真地阅读过你所买保险的条款吗？

很多朋友在摇头，而问题恰恰就出在了这里。

由于保险的种类日益繁多，保险范围日益细化，让人眼花缭乱，应接不暇。艰涩难懂的保险合同和说明书让你没有勇气通读，更别说理解了。

由于你对保险知识几乎一无所知，信息均来自业务员。而业务员出于利益的驱使，又不可能让你全面了解，而且会有意误导你对保险充满幻想。

出于礼貌，你不会打破砂锅问到底；出于对保险的陌生，也没有兴趣了解这个全新的领域；由于对保险知识的贫乏，也无法甄别业务员说话的真伪。

最后只能想当然地理解保险，人家说什么信什么，让在哪里签字就在哪里签字。看着业务员“哥”一声、“姐”一声、“爷”一声、“奶”一声地那个热情劲儿，还真把他（她）当成家庭成员了。

结果一出险，想向保险公司索赔的时候，问题全都出来了。以大病医疗保险为例：

你终于发现此大病非彼大病，不在保障范围内；

或者发现病的不是时候，属于免赔时间范围；

或者被告知你没有在第一时间向保险公司报告，公司不予受理；

或者被告知一个非常复杂冗长的理赔程序，让你没有勇气和耐心走下去；

或者发现用药种类也受限制，很多有效药品不能报销；

.....

你陡然发现这保障和业务员描述的一点也不一样，自己再也不像交保费的时候那样受尊重、受关心了，感觉自己像皮球一样被踢来挡去。于是拿起电话要质问那个卖保险的业务员，你又会发现，他（她）早就不干了，或者干脆人间蒸发了。

终于，你愤怒了，并发出感慨：这保险业乱糟糟的，国家怎么也不管管！于是“保监会”就诞生了，具体监督得好不好，那还要看保监会的经费和工资是谁给的。

人寿保险——按时死，就给钱

和其他商品市场一样，保险公司在激烈竞争下，为了生存，不得不提高自己的产品质量和服务信誉，因此，并不像我们想象中的那么差劲。

公众之所以总是觉得被保险公司蒙骗，源于对险种的陌生，存有过多的奢望，因此从今天起，我们将讨论保险的险种。

在生活中，大家遇到最多的还是人寿保险，因此，我们先讨论人寿保险。

说起人寿保险，大家可能并不陌生，比如我们坐飞机或者假期旅游时购买的保险。人们对人寿保险的需求绝非就这么几天，因此，出现了一两年到十几年，或者几十年的人寿保险；保额也不限于几万元到几十万元，可能上百万元。相当一部分人寿保险有一个共同的特点：在约定的时间段内，如果投保人死亡，给付约定好的赔偿金额，这类保险称之为“定额定期”寿险。

随着人寿保险期的拉长，人们发现通货膨胀不可避免，物价不断上涨，最初投保时候觉得可观数目的赔偿金，在十年后就觉得稀松平常，因此希望保额随着时间的推延也不断增加。但是羊毛还得出在羊身上，保费也需要随着时间的推延不断增加，这类保险称之为“递增定期”寿险。

有朋友问，保费有没有随着时间的推延而不断降低的呀？有，它被称为“递减定期”寿险。主要有以下两种保险：

第一，家庭收入保险。假如一个人是自己家庭的顶梁柱，他害怕如果自己哪天离开人世，整个家庭会丧失经济来源，生活难以为继。因此，他希望在未来 30 年内，如果自己死了，自己的家属仍能得到一份稳定的收入，这种情况下，他就可以投家庭收入保险，需要每年缴纳保费。对于保险公司来讲，他缴费时间越长，交的保费总额就越多，而距离保险期结束的时间就越短，保险公司需要支付保费的可能性越小，需要支付保费的总额也越少，因此，保费可以逐年递减。

第二，抵押贷款偿还保险。假如一个人用自己的房产作抵押，向银行贷款。他担心在还款期间，由于自己身故无法偿还银行贷款，导致房产被银行拍卖，家人露宿街头。这时，他就可以购买抵押贷款偿还保险，每年缴纳保费。如果他果真在此期间身故，由保险公司代为偿还剩余还款，从而保住了房产。至于保费为什么可以逐年递减，同上。

第三，信用人寿保险。假如你是一位银行家，你向一个人放贷。如果这家伙在完成还贷之前突然死掉了，怎么办？这时候你可以投信用人寿保险，当借款人完成还款前身故，由保险公司代为偿还。问题又出来了，这保费谁来交呀？这要看银行家和借款人谁是强势了，一般是借款人交保费，而贷款人（银行家）是保单的受益者。至于保费为什么可以逐年递减，同上。

以上讨论的几种人寿保险都有一个共同的特点：被保人在合同期限内身故，保险公司才给予赔付。

人寿保险——只要死，就给钱

上次讨论的定期保险有一个致命的缺点，那就是被保险人要是在合同规定期内不死，过去交的保费就一分钱也拿不回来，全便宜保险公司了。随着生活水平和医疗条件的提高，人们的寿命越来越长，这个问题就越来越突出。

为了赢得市场，保险公司推出了“终身寿险”，就是说，别管被保险人啥时候死，只要死就赔付。这下可好，每个投保人都要得到赔付，钱从哪里来呀？

请记住，保险公司的运作就是“羊毛出在羊身上”，一定要从保费中获取。因此，终身寿险的保费是非常高的。要想以后赔得多，现在就得交多钱。

交保费的方式有三种：

第一种，终生缴费。就是活到死，交到死，被保险人只要活着，年年都得交保费。

第二种，限期缴费。就是被保险人只在一段时间内交保费就可以了，至于活多长时间都没关系。

第三种，趸交保费。就是一次缴清，一劳永逸。不过你想一想就能猜出来，保费一定十分可观。

问题马上出来了，投保的人立刻质问保险公司：如果日后赔付我们的钱都是我们此前交的钱，那我们干脆存银行算了，回报可能更大，何必去买保险呢？此一问，真是一语中的，让传统的保险公司脸红。

保险公司自此便有了一个要命的任务，就是让保费升值。

于是，它们开始涉足股票、债券、信贷、投资、期货、期权等一系列金融活动，有的干脆把保费交给投资银行，使保费尽快升值，以赛过通过膨胀。也只有这样，终身寿险的赔付标准才足以吸引人，人寿保险公司才能继续生存。

人寿保险——死不死，都给钱

此前我们讨论的寿险品种都有一个共同特点：被保险人死前根本看不到保险公司赔付的钱，更享受不到多年保费带来的益处。这确实是一件非常令人郁闷的事儿。

于是，有的保险公司就抓住商机，推出了新型人寿保险，承诺：只要在规定的时限内交足保费，在一个约定的时间，无论被保险人是死是活，都赔付保险金。保险公司标榜说，被保险人死了，保费给受益人；被保险人活着，保费给自己，真是“两全其美”呀！于是有人戏称之为“两全保险”。

两全保险的种类很多，主要介绍以下几种：

第一，普通型（生死同价型）。保险期内被保险人死亡，按约定金额赔付；保险期限后，被保险人还活着，按约定金额赔付。

第二，期满双倍赔付性（鼓励活着型）。保险期内被保险人死亡，按约定金额赔付；保险期限后，被保险人还活着，按约定金额的双倍或多倍赔付。理由是人活着需要花更多的钱。

第三，死亡双赔性（鼓励早死型）。保险期内被保险人死亡，按约定金额的双倍或多倍赔付。保险期限后，被保险人还活着，按约定金额赔付。这个险种主要针对那些在期限内，被保人家属生活来源不足的投保者。

第四，联合保障型（同生共死型）。就是几个人一起买一份保险，保险期内任何一个人死亡，保险公司就赔付；或者最后一个人死了，保险公司才赔付；如果保险期内没有人死，保险公司也赔付。反正横竖要赔付，有点像合买保险的意思。

别看说得好的，羊毛出在羊身上，不用问，这种保险的保费更高，而且哪种保障好哪种保费高。

人寿保险——既保人，又理财

随着金融业的发展，证券公司、基金公司、投资银行等金融机构都募集了大量资金，在金融漩涡中谋取暴利，人寿保险同样是玩钱的，怎么能不眼红呢？于是也与时俱进地推出了能理财的人寿保险产品。

做法也比较简单。以往客户投保的钱都是混着用，相互调配着用，而理财客户投保的钱需要独立账户，有点像股票账户。保险公司可以提供很多投资途径，比如股票、债券、投资组合等，你可以任意选择，而具体操作由保险公司操作。

有朋友问了，这不就是理财产品吗，保险功能咋体现呀？这种保险对人寿的赔付多少，或者理财产品分红多少都是一个变数，关键要看保险公司操作人员的投资水平了；有的还要看当期死亡率，死的人多了赔付的总额就多（但是具体到每个人赔付的就可能少了），可分的利润自然就少了。有的朋友一听就跳起来了：“我们的血汗和救命钱，咋能叫他们瞎折腾呢？”别急，赔付和分红固然上下浮动，但是有个前提条件，不得低于你投资的钱。

请大家记住，今天我们讨论的就是传说中的投资型人寿保险：“变额人寿保险”。

还有的保险公司开展了投保资金保值的项目，这可是个要求增值速度跑过 CPI 的高难度项目，因此，中间保费还可能增加，但是不会高过约定的值。这叫“中间保费人寿保险”。类似的保险五花八门，不可枚举。

也正是由于投资型保险的出现，保单的账户才有了现金价值，才可以抵押贷款和转让了。

投资就有风险，谁说保险公司的投资就一定赚钱？因此，一些保险业务员为了推销保单，就会欺骗投保人说：“投资保险既买了一份保障，还得到一份稳定的投资。”千万别信，因为投资风险永远是投资者扛着，你见过操盘手扛风险的吗？

有朋友说，那些买保险的只说分红优厚，其他的也不介绍，经济不好的时候保额和分红都往下走，可经济好的时候，股市飞涨、楼价飞涨，也没见它分什么红呀？这是一个诚信和监管的问题，和保险公司比起来你是一个弱者，想一想，谁该为你做主呢？

当然，刚才说的都是最坏的情形，保险公司的操盘手水平也不会太差。但是专家提醒，这种投资较高的费用超过了税收优惠，换句话说，你还是不如到真正的投资型金融机构去投资，毕竟术业有专攻。

它分红的方式也有很多种，比如分期偿付、固定收入等，当你系统了解了金融知识以后就知道，还是真金白银地拿到手里是关键。

人寿保险——变形金刚

在现实生活中，你可能会遇到保险推销员向你推销一款保险产品，说：“这是万能保险，想领钱就领钱，想交钱就交钱，非常灵活。”这究竟是怎么一种神奇的保险呢？

话还得从头说起。

此前我们讨论的人寿保险有一个共同遗憾：就是保单上的保额、保费、保险期一旦签订，就不能更改；钱一旦交了，就再也别想拿回来，除非退保。

有的人当时很想买保险，可手头没钱；有的人后悔当时冲动买多了；有的人后悔当时没想明白买少了；有的人买了之后觉得保险期限不合适；有的人买了之后才发现手头钱很紧……

实际保险公司要满足客户的这些变更要求并不困难，因为每一款保险都是严格根据利率、通货膨胀率、预期投资回报率等计算出来的。现在电子信息技术越来越发达，对保费公式的正向推算和逆向推算变得非常容易（这是市场竞争的结果）。

于是，有的保险公司想了一个办法：给每一个客户单独设立一个账户，账户里分两个小账户，一个是寿险账户，另一个是投资账户。客户可以随时、随意在两个账户中存钱或者取钱，只要账户中的现金足够支付以后各期的成本和费用就可以了。当然了，变更的时候该交、该补的钱你一分也少不了，而且要取钱的时候千万别让余额不足，否则就算退保了。

这样，客户就能在定期人寿与终身人寿之间转换，又能在保障型与投资型之间转换，还能增加或降低保额，也能延长或缩短保险期，既能在手头紧的时候取点钱，又能在手头富裕的时候存点钱。于是，它有了一个响亮的名字“万能保险”。

大家一定注意了，这里的万能可不是啥都能保障，而是你自己能随意变更保费、保额、保险期限和保险性质。

别忘了，万能人寿的保单比变额人寿保单还有一个优势，

就是可以追加头几年的投资，这对那些错过了投资机会的人很有吸引力，因此，万能人寿保险的账户本身也有了价值（“账户价值”），同样可以抵押贷款和转让。

人寿保险——团体险与自保

假如你是一位老板，手下有很多职工。你不得不面临职工意外死亡或大病的巨额赔付，因此给职工上“团体险”有绝对的必要。这种保险通常还会包括大病医疗和意外伤害保险等，也可以称之为“综合保障险”。

团体险同样遵从大数法则，因此参保的人越多，价格越优惠。而且不需要像其他保险一样每个人都去体检，但是需要你承诺，每个人身体和精神必须是正常的，没有易复发或致命的既往病史。

假如你是一位大老板，有一两万名工人，每人每年交几百元保费，如果有人死亡、大病、意外伤害，可以保几十万元。这大概是在保险界最优惠的险种了。而几年下来你会发现，每年交给保险公司几百万元的保费，而最终保险公司赔付的钱还不到一半。

这正是保险公司的高明之处，根据“大数法则”判断的出险率，从而根据保费多少制定相应的赔付额。赔付后，资金一定要有结余，不然，保险公司吃什么呀？

而你开始盘算了，如果这保费不交给保险公司，我自己成立一个保险基金，每年能省一半的保费呀！真聪明，这就是保险学中的“自保”。

自保有很多好处，比如可以节省资金，增加现金流。

但是也有风险，首先就是税收损失。如果把钱交给保险公司，这属于支出成本，可以免税，但是留在公司账户上就是利润，自然要交税；再者就是，一旦发生群死群伤，或者伤残人数突发性增加，可能面临赔偿金额陡然失控。

人寿保险——其他变形

保险市场竞争日趋激烈，保险公司也得想着法子讨好消费者，因此很多变形的人寿保险不断涌现。

比如，为了吸引那些现在挣钱少，但是对未来充满信心的年轻人，推出了“修正式寿险”。头几年保费低，几年后保费逐步提升。

为了吸引那些身体健康，根本不想买寿险的人，推出了“优良本体寿险”，比如向不抽烟的人收取很低的保费。

很多储蓄银行也跻身保险业，利用自身优势降低了经营成本和销售佣金，低价销售人寿保险。

人寿保险必将不断出现新产品，当你遇到后首先别慌，要从机理上分析出保险公司的盈利点，然后才能辨别保险推销员讲话的真假。知己知彼百战百胜嘛！

年金——商业养老保险

人寿保险讨论的是身后事，是为别人着想。为别人着想了半天，也该想想自己的事情了。

有人说人生最悲惨的事情，莫过于活得太久，以至于积蓄都花完了，可人还活着。为了解决这个问题，每个人都必须早作打算。那么，我们怎样才能养老呢？

有人说：养儿防老。这也叫“家庭养老”。这种养老方式在漫长的历史发展中充当了人们养老的主要方式，直至今日，在东方国家依然非常盛行，也证明十分有效。但是随着经济社会的发展，人们越来越强调人的独立性、自主性和生活尊严，尤其在西方，家庭养老逐渐显得不那么令人满意。

有人说：买房养老。这是一种被证明十分明智的投资养老方式，尤其在新崛起的国家，不动产可以很好地抵抗通货膨胀：随着经济的迅速发展，房价不断走高，你的财富就像坐上了一条船，水涨船高。但是，这种养老方式只有对那些在经济发达、人口稠密的大城市，拥有多余房产的人才有意义。因此，买房养老解决不了全社会的问题。

有人说：办企业或者投资养老。就全社会来讲，能在商海游刃有余，能在证券市场投资稳赚不赔的人真是凤毛麟角。

那么，怎样才能解决现代社会大部分人的养老问题呢？人们开始把眼光投向了保险业。但是它可行吗？有人提出了三个问题：

第一，每个人存了养老保险，最终都要在年老的时候拿回去，保险公司赚不了什么钱；

第二，人退休后要活得有尊严，退休金就不能少，这需要保险公司让保费投资的回报率要跑过通货膨胀，那升值压力多大呀！

第三，现在的人越活越长，领取退休金的时间也越来越长，那保险公司还不赔死？！

这些问题问得很有水平，我们来逐一分析它。

第一，在商业养老领域，养老金的多少与自己交的保费直接挂钩，因此，投保人晚年过得体面不体面，可以归咎于投保人年轻时交的保费多不多，怪不着保险公司。

第二，很多年轻人从青年时代就开始投资养老保险。假如从25岁开始投入，到60岁退休，应该交足了35年。而如今平均寿命按80岁计算，也只能领取20年。也就是说，投保人存钱的时间要远远长于领钱的时间。注意呀，是平均年龄，有人活得长，有人活得短。活得长的人可以用活得短的人的钱，因此，大家要努力活着呀！

第三，尽管货币在贬值（通货膨胀），但有一种东西却可以对冲（对抗）它，那就是股票。由于股票在不停地过手，企业的价值也在不断用新的货币购买力衡量，因此，股价整体来讲一定是上升的。现在，市面上就有“变额年金”和“股票指数年金”等基于股票市场保值的养老保险。这里必须强调，股票市场一定是有效监管的正常股市。另外，还可以依靠投资银行（公司）使保费升值。

第四，养老问题涉及民生和稳定，政府一定要支持。因此，发达国家政府对于养老储蓄账户给予税收优惠：其投资收益免缴所得税，直到领取的时候才征税。可以想象，经过几十年复利积累（利滚利），数量那是相当可观。

综上所述，年金的支付来源有三个：第一是投保人的保费；第二是早死的，没领完年金的人（人死了，钱没花完）；第三是投资回报和利息；再加上税收优惠。

就保险原则分析：第一，社会上的需求多；第二，投保人越是意外早死越省钱；第三，损失是可以计算的；第四，越是遇到灾难，人死得越多越省钱；第五，平均寿命说明损失概率可以预测；第六，一般人不了解通货膨胀的神奇效果，在看到几十年后自己的退休金数量时，都会感到欣喜若狂，因此，产品有吸引力。

因此，养老保险不但可以做，而且是很好的保险业务。

现在市面上有定额年金、变额年金和股票指数年金三种；支付方式有含本金、不含本金等方式；其投保方式也有长期缴费、定期缴费、一次性缴费等选择；领取方式有一次性领取、分期领取等方式。需要投保人根据当地的实际情况和自己的经济状况选择，最好掌握一些金融知识，免得被忽悠了。

健康保险的风险

谈完了生前身后事，今天我们谈谈生命的质量。健康一直是困扰人们的一个问题。

公元前 400 年的古罗马时代，一些经济互助组织会给负伤或者生病的工人一定的经济补偿。这大概就是健康保险的雏形。

如果你是一位保险公司的老总，你觉得健康保险能做吗？此前我们讲到，我们判断一个险种能不能做，要针对“保险原则”——分析。

第一，社会需求要大。

俗话说：没啥别没钱，有啥别有病。人们对健康的普遍恐惧，创造了巨大的社会需求。这一点没问题。

第二，损失必须是意外的。

这一点可不一定，因为有人是预感到自己要生病了之后才来上保险。怎么办呢？有人想到一个办法：等待期。也就是说，一个人上了健康保险之后的一段时间内生病，不负责赔偿。小病小灾的等待期短一些，时间大概个把月；大病的等待期大概几个月；疑难重病的等待期可能长达一年，甚至更长。总之，让投保的人无法预测自己生病的时间。

方法是好，可给人以奸诈的感觉。本人就吃过等待期的亏，我曾经给孩子上了一份投资型人寿保险，又附加了一个健康保险。三个月后，小孩感冒并转成了肺炎，住院医疗花了很多钱，当时还庆幸上了健康保险，可是等我拿着单据报销的时候，保险公司竟然告诉我：小孩生病的时间早了一天，因此，不负责赔偿。

第三，损失概率可以预测。

这在过去不是问题，因为一般人健康的时间比生病的时间，尤其比生大病的时间要多得多。但是，现在人的寿命越来越长，生活水平越来越好，污染越来越重，以前不经常得的病，例如心脑血管疾病、癌症等，现在也变成了常见病。不过没关系，哪种罕见的病如果成了常见病，保险公司就把它从保单里删掉就可以

了！够狠！

作为一个商人，就要精打细算，考虑所有与成本有关的因素。比如：年龄，年龄大的肯定比年龄小的成本要高；性别，女性比男性去医院的机会更多；职业，有碍健康的职业会造成高成本；习惯，不良嗜好会增加你赔付的几率；健康状况，你当然喜欢把保险卖给健康的人；经济收入，选择高档医疗保险的人更倾向于享受医疗服务；距离医疗机构的远近，很多人离医院远的人不会轻易到医院就诊……知道了这些，你就知道保险推销员为什么那么“关心”你了。

第四，损失是可以计算的。

这可有点含糊，人们都说保险公司黑，实际上，医院比保险公司更黑。第一，进了医院之后，检查、用药、疗程等都是医生说了算；第二，医疗科技不断发展，使用新药、新设备，价格昂贵。

没关系，我们可以限制用药品种、限制检查科目、限制医疗设备品种、限制医疗服务项目、限制费用总额……我们可以建立医生黑名单、医院黑名单，或者干脆指定和自己关系好的医院。

第五，损失不能是灾难性的。

这一条几乎适合每一险种，如果天上砸下来一颗小行星，你成千上万的客户都遭殃了，你无论如何不能赔付，否则你的公司就遭殃了。这一条你必须提前写进免赔条款。

不只天灾不能赔，人祸也不能赔。投保人如果自己从事危险运动，或者靠近危险地区，纯属他咎由自取；投保人如果被别人打伤、打死，或者自残，就让他自己负责吧，否则会出现带着保险的角斗士。

第六，产品必须有吸引力。

只要处理好以上几点关系，你就可以把赔付金额定得高高的，吸引人们去购买，反正也没几个人需要你赔付。因为大部分人不会仔细看合同条款，推销人员只需稍加隐瞒，就不愁卖不出去。

健康保险的种类

健康保险都保哪些方面呢？我们只要从生活中遇到的健康问题入手，就知道了。

我们平时为什么不愿意去医院？因为太花钱了，病还没有查出来，体检费就花了一大堆。为了解决你的困扰，便有了“普通医疗保险”。这样，在看病、检查、治疗的时候就有所保障了。但是你很快就会发现，不能用救护车、不能用比较贵重的药、一些先进的治疗设备不能用……总之，你懂的。

如果你想享用更好的医疗保障怎么办呢？很简单，加钱投保“综合医疗保险”呗，这样，手术、用药、住院等方面随你享用，只要花的钱不超过某一个值就行。

说到健康，我们最怕什么？最怕得大病，因为大病不但可以要人命，而且需要高额的费用。贫困的人得了大病如同雪上加霜；刚致富的人得了大病会因病返贫；富裕的人得了大病也会家财散尽。因此，造就了“大病医疗保险”。它的投保费用也很昂贵。

但是一定要注意，这种保险可不是什么大病都保，投保的时候一定要看清楚，你懂的。

还有一种很可怕的健康问题，那就是突然残疾，失去劳动能力，以至于失去收入来源，这可怎么活呀？有一类保险叫“失能收入保险”专门解决这个问题。这种保险肯定不会便宜。

如果长年卧床需要有人长期护理呢，也有一类保险叫“长期护理保险”。俗话说“久病床前无孝子”，只要你有钱，保险公司给你找“孝子”。

有人问了：牙疼不是病，疼起来就要命。像牙病诊疗、视力矫正这样看似不太致命的病有没有保险呢？有，叫做“特种医疗费用保险”。

以上讨论的几种保险不是单独销售的保险，一般是以普通医疗保险为基础，逐级补充、加钱的。

健康保险还拥有很多同类产品，时间也从 1 年到多年不等；保险的范围有的大一些，有的小一些，相互也有交叉；赔付方式上有的实报实销，有的给予比例补偿，有的给予定额赔付；保障的对象有个人也有团体。

经常见到的有疾病保险、医疗保险、意外伤害保险、生育保险等。但是不管怎么变，钱也不是你想花多少花多少，无论保额多少，总有一个限额。

健康保险，尤其是普通医疗保险和综合医疗保险，是对个人、家庭、社会都有益的一类保险，因此，很多政府都给予大力支持，提倡公民参与健康保险，有的政府还给予参与者税收优惠的专门账户，有的政府甚至还强制投保。

保险无情也有情

保险公司要面对客户的欺诈。因此，自杀、他杀、自残、危险运动等都成为免赔条款；如果出现了年龄、性别、健康的误告，保险公司也会不厌其烦精算免赔额，有的甚至将空难也作为免赔项目。还有很多应该赔付的情况，有些保险公司也是以各种理由百般抵赖，总给人“无情”的感觉。这也可以理解，谁都是收钱高兴、出钱难，保险公司也不例外。

为了保护消费者利益，法律上对保险公司的赔付也做出了苛刻的要求。比如“不可抗辩条款”，就是保险公司必须在两年内发现客户的瞒报情况，否则必须履约。假如一个人在投保的时候隐瞒了自己的心脏病，如果在两年内死亡，保险公司可以免赔；但是两年后死亡的话，保险公司必须按合同约定赔偿。否则，保险公司会一直收取保费，而在最后时刻拒绝赔付。

在残酷竞争和人道主义的压力下，保险公司也显出“有情”的一面。比如，在缴费期间，如果投保人突然丧失劳动能力，可以免缴保费。

人寿保险在缴费期间，如果投保人突然死亡，照样赔付；投保人临终前交付高额医疗费的时候，或者被保险人需要长期护理的情况，可以提前赔付。

如果是投资型保险，在你急用钱的时候，可以把保单卖给别人，或者作为抵押进行贷款。

还有的特约条款规定，在一定年龄段意外死亡可以双倍赔付。

如果你手头紧张或者忘了交保费，只要在“宽限期”内，出险后照赔不误。

如果过了宽限期你还没有交保费，导致保险失效，“复效条款”可以保证你在3到5年内能够恢复它的有效性。

.....

保险公司就是这样让你又恨它、又不舍得离开它。

财产保险

财产保险是一个古老的险种，没什么可讨论的。我们只需要了解一下它现在的保障领域就可以了。

目前，财产保险的赔付仅限于直接损失，大体可以分为“动产”、“不动产”、“工程”、“农业”几个领域。

所谓动产，就是能移动的东西，包括公司、个人的财产。这些财产不但在屋子里需要投保，在海、陆、空运输的时候需要另外投保，如果你拥有运输工具也需要投保。

所谓不动产，就是移动不了的东西，主要指建筑以及与建筑相连的篱笆和墙等。有人问：整体搬迁的别墅算动产还是不动产呢？它不动的时候算不动产，在移动的时候算动产，只要按照价值交保费就可以了。

工程保险分为两个部分：第一是在建工程保险，比如正在建设的楼房塌了；第二是工程完工后保险，比如，楼房建好并使用了几个月之后，出现了质量问题。工程保险一般是承建商投保，甲方或者消费者受益。

农业保险也分为两个部分，种植业保险和养殖业保险。

赔付方式也有很多种，大体可以分为货币补偿（就是赔钱）、置换补偿（就是给你买个同样同档次的）、恢复原状（原来是啥样还修复成啥样）等几种。

由于货币购买力、原材料价格、商品价格都在不断变化，因此选择赔付方式对于投保人和保险公司都非常重要。另外，财产的折旧问题也要引起足够的注意。

在赔付的时候你就会发现，保险公司会把责任分得非常清楚。比如，你上的是“水渍”保险，没有上“雨淋”保险，如果货物是被雨淋了，虽然都是水惹的祸，也不在赔付范围内。再比如，如果你上了“水渍”保险，没有上“霉变”保险，但是你的花生由于受到水渍而霉变，就可以得到赔偿。

很多人被复杂的“多因连锁关系”搞得头昏脑胀，实际很简

单，赔偿与否关键是看“损失的原因”是否在保险范围之内。

很多推销员为了让你购买保险，把保险公司说得很弱智，这也赔那也赔，而你一定要记住：没有免费的午餐。

直接损失会产生“间接损失”。比如，一家产品批发公司失火停业了，它遭受的财产和营业收入的直接损失可以通过保险的方式得到补偿。但是，它的供货商和下游企业同样遭受了一部分生产或者营业损失，这就是间接损失。因为间接损失很难计量，上下游企业对这方面的保险也不感兴趣，因此，在间接损失领域还没有开展保险业务。

责任保险

我们生活在社会中，每天都要和别人打交道，难免做出点错事，需要承担责任，有的错事还需要经济赔偿。

目前涉及经济赔偿的“责任保险”大体可以分为两类。

第一，过失责任。

就是你做了不应该做的事情，或者没做你应该做的事情，从而对他人造成伤害或者经济损失。

比如，你将西瓜皮乱扔，导致别人摔伤，或者导致别人把笔记本电脑摔坏了。

再比如，你开车转弯的时候忘记打转向灯，从而发生了剐蹭。

第二，绝对责任。

绝对责任并不意味着你做错了。只要受害人不是故意伤害自己，但是他人身受到的伤害或者财产损失，肯定得有一个“倒霉蛋”承担。

比如，你是个老板，你雇佣的工人在工作期间受到意外伤害，一定由你负责赔偿，尽管你没有责任。或者你的狗咬人了，你也一定要负全部责任。

当然，大部分绝对责任还是自己做得不好，比如所有召回产品的企业，都是因为自己的产品质量有问题。

可是，社会上就是有一些人不想负责任，不想赔偿别人，总是摆出一副“要钱没有，要命一条”的姿态；或者在赔偿问题上磨磨唧唧，讨价还价，受害者难以得到经济补偿。遇到这种人，我们该怎么办呢？很多国家已经在某些责任方面强制推行责任保险，比如“交强险”。

有人问：如果自己的过错造成巨大损失，比如高速路上群死群伤，赔付金额远远超出了一般责任保险赔付的能力，怎么办？有相应的“伞式保险”进行高额赔付，只要你交得起保费。

有朋友问，这责任保险是不是意味着只要有钱什么事情都能摆平？那可不一定，如果是故意伤害，无法无天的事情，天王老子也保不了你。

信用保险

我问大家几个问题：

假如你是一位银行家，把钱无抵押地贷给企业或者个人以后，万一他们资不抵债怎么办？

假如你是一位厂长，为了促销，把产品赊销给商店，商店万一破产了怎么办？

假如你是一位商店老板，将进货款预先打到工厂，工厂老板万一携款潜逃了怎么办？

由于这些类似的问题在商业日益发达的今天屡屡发生，于是保险公司推出了“信用保险”。你只要交一定比例的保费，如果贷款、货款、货物等受到损失，保险公司负责赔偿。保险公司之所以敢推出这项业务，基于社会上大部分交易是守信的。

有人抱怨说：保险好是好，可是得花钱呀，究竟谁该掏钱买保险呢？一句话：谁担心，谁投保；谁弱势，谁掏钱。

而且有的信誉不好的弱势方想掏钱保险公司还不愿意呢。比如，一个人想从银行贷款，银行要求保险公司为他担保。可保险公司凭什么为他担保呢？但是，保险公司有办法，可以要求他再找个担保人，或者做财产抵押等，这种情况叫“反担保”。

信用担保的问世，使企业能够消除顾虑，促进了商贸发展。尤其是出口型国家，政府亲自为企业担保，使国内企业加速出口创汇。

有的朋友心眼挺活套，心想：我先上一份信用保险，然后让一位朋友假装还不了债，这样不就可以得到一大笔赔付资金了！你非常聪明，但是，如果你想考验一下保险公司的侦破能力，需要用后半生的自由做赌注。

保证保险——忠诚保险

如果问你的雇员对你是否忠诚，他可能会说：我向毛主席保证，对您忠诚。

如果问一个民选领袖是否会兑现自己的承诺，他可能说：我向上帝发誓，对选民负责。

那个雇员可能只是开玩笑，那个民选领袖或许根本不信上帝。事实证明，一个人的赌咒、发誓根本靠不住。

我们通常认为，一个人的忠诚和守信基本无法控制，但是在经济社会高度发展的今天，保险业居然推出了“保证保险”。它种类很多，划分标准也不相同，我们只介绍“忠诚保险”和“履约保险”。

下面，我们首先讨论忠诚保险。

如果你的雇员对你不忠诚，会发生什么？可能会发生偷盗、伪造票据、挪用资金、公物私用等不诚实的行为，使你造成损失；雇员还有可能不辞而别，造成客户丢失、工作瘫痪等。而这些损失都是可以量化、赔偿的。

朋友们一定觉得陌生、荒唐、闻所未闻。但实际上，你会经常遇到，只是没有发觉。比如，很多工厂为什么发月薪的时候，要故意压一个或者多个月的薪水？为什么月薪少，而年终奖比较多？实际上，这些措施都是牵制随意背叛公司的雇员的。

但是，以上惯常做法的好处是可以临时增加流动资金，不好的地方是会导致税收增加，造成个人和公司的损失。而投保忠诚保险，所支出资金就属于成本，可以免税；而且，不必交全额，只用交个比例金额就行了，毕竟背叛的几率不会太大；而且还可以节省管理成本，保险公司会做得更专业。反正各有利弊，你自己斟酌吧。

你损失的多少直接与雇员的道德品行、职位、公司管理模式等有关，因此，每一个雇员的保费是不一样的。

对人的保险可以是“个人”或者“指名”（就是几个人一起

保)，涉及的任何一个人都是明码开价；有的不针对个人，而是针对职位保险的，每一个不同的职位也是不一样的价格；有的是针对总人数的，只要总人数少了就给予赔付。

有的朋友还是不想真金白银地给保险公司，觉得自己亏。没关系，保险的原则就是：谁担心，谁投保；谁弱势，谁掏钱。你要是觉得自己的公司有足够的吸引力，就让员工自己掏钱上保险，你当受益人就可以了。

有朋友问了，如果某个员工真的背叛了，或者背叛了一大批员工，保险公司岂不是白为他们垫钱？问得好，保险公司肯定也想到了。首先他们会根据员工的表现考虑是否接受他们的保险；可能还会让他们“反担保”（上次我们讲过）；即便他们真的背叛了老板，保险公司赔付损失后，还有权向这些员工追讨这笔赔付。

保证保险——履约保险

履约保险针对的是“道德风险”。比如不履行合同，比如政客欺骗选民，踩着选民的头捞好处；比如在罢工的时候，工会领袖可能在谈判中得到好处，而广大工人却得不到应得的利益。

说到履约保险，大家很容易想到“合同”。没错，这就是最常见的“合同履约保险”，这点无需解释了。

假如你在工商部门注册的企业是经营快递的，管理部门怕你经营餐饮，这时就用上了一种“特许履约保险”。

假如一个孩子成了孤儿，他表姑成为监护人，并承诺帮助这个小孩打理财产，而不会挥霍掉，你能相信她吗？这就用到了“信托保证保险”。

有的国家的保险公司还开展了“诉讼保证保险”，其作用类似于“冻结账户”、“取保候审”等。

还有的国家的保险业务甚至涉及民选领袖的从政承诺，名字叫“公务人员履约保证保险”。有人很不理解，难道保险公司是黑社会老大，如果公务员不好好干就整死他？当然不是。实际上，我们对这种保险并不陌生，比如某些官员上任的时候为表决心，抬着棺材发誓。虽然大部分庸官也没往棺材里躺，但这就是公务人员履约保险的雏形。现在是新社会了，也不用拿命赌咒了，来点实在的，押一笔钱吧。

一句话，如果有人没有履约，损失由保险公司赔付。有人问，要是有人违约了，保险公司不是白垫钱？还是那句话：保险公司赔付损失后，有权向这些违约者追讨这笔赔付。

保险经纪人

我们介绍了那么多保险的险种，是不是听得头都大了？一个普通人，面对保险推销员，或者向保险公司索赔的时候，是不是很无助？你是不是很想找个帮手？

有需求就有市场，逐渐出现了这样一批人，他们站在投保人的利益上，为投保人甄别保险险种的利弊，推荐实用的险种，而且当投保人出险索赔的时候，他们会冲在前面与保险公司交涉，为投保人争取最大的利益，因为他们熟知保险业的路数。他们被称为“保险经纪人”。和保险推销员比起来，经纪人更像你的家人。很多保险经纪人凑在一起，又组建了“保险经纪公司”。

有朋友问，那保险公司还不恨死他们，能让他们进门吗？说得对，因此，经纪人还要站在保险公司的利益角度去思考问题。比如，他们通过自己优质的服务，与大部分投保人都建立了相互信任的友谊，身边会聚拢一大批优质投保人，而这些人的保费相当可观，对保险公司极具吸引力。因此，投保人、经纪保险公司和保险公司的关系，有点像游客、旅游公司和旅馆的关系。

有人问，这些经纪人怎么挣钱呢？当然是佣金。由于他们同时为很多人服务，就比你单请人帮忙要花钱少多了。如果你是大客户，可能还不收你佣金，因为保险公司那边也可能会有让利。

免赔额与比例赔付

我们知道，投保人一旦出险发生费用，一定需要及时找保险公司索赔，否则过时不候。

如果你是一个投保人，今天丢了一块名表、明天看了个小病、后天开车轻微剐蹭，天天得找保险公司确认赔付，还不够麻烦的呢。

保险公司也烦，整天陷入大量的小额赔付，需要极大的成本雇佣大量职员，浪费大量的时间。

于是，保险公司推出一个概念“免赔额”或者叫“超额保险”（超过一定额度才给赔付）。

比如，丢失财富在 800 元以下不再赔付；医药费 500 元以下不再赔付；责任险 1000 元以下不再赔付……投保人一听不干了：凭什么不赔付呀？保险公司说：我少收一部分保费，这样咱俩都消停。

大部分投保人一旦上了保险，就想把保险用足。看病使劲用昂贵的药，丢了东西也无所谓，汽车剐蹭也不在乎，只要不超过限额使劲花，反正能赔付。但是保险公司老板可受不了了，于是推出了“比例赔付”的概念。如果看病、丢了东西、责任赔付的时候，保险公司和投保人按比例分担。保费嘛，自然也要少收一点了，这样保险公司能节省一大部分没必要支出的保费，而投保人也不用操心怎么样能把保险“用足”了。

免赔额与比例赔付在许多险种中已经使用，效果不错。类似的小商业技巧还有很多，请大家留心发现吧。

准备金与投资——长投长，短投短

银行吸收存款，必须承诺储户可以随时取款或者折现取款，因此需要准备金。我们在商业银行中讨论过。

和银行类似，保险公司也需要准备金。根据大数法则，大部分投保人投的钱，根本不会用来赔付；如果是人寿保险，投保人的钱可能十几年或者几十年也不用支付。因此，保险公司留一部分“准备金”应付偶尔的赔付就可以了。剩余那些钱如果整年在账上存着不投资实在太可惜，因此，保险公司开展金融投资是件必然的事情。

投资渠道我们在人寿保险中的“变额人寿保险”中已经讨论，不再赘述。我只想提醒大家所有投资行为中一定要遵守的一条铁律：长投长，短投短。什么意思呢？

比如责任保险、财产保险、医疗保险等等，大部分是短期合同，如果发生理赔也是短期内发生，还可能理赔时间比较集中。因此，这部分钱投资的时候一定要投资于短期项目，以便迅速回拢资金，以备急用。

又比如人寿保险大部分是长期合同，理赔时间可能会拖延很久。因此，这部分钱投资的时候可以投资到长期的项目中。

由于投资时间长收益大，投资时间短收益小，很多企业家会冒险将短期资金投入长期项目，以为必要的时候可以通过周转拆东墙补西墙，但是最终往往发生资金链断裂，以破产而告终。

有朋友问，保险公司还能破产？它们要是破产了，投保的老百姓该怎么办呢？是的，可以破产，我们下一次就讨论保险公司的破产。

保险公司的破产

保险公司起源和商业银行的起源都是私人企业，和其他类型的公司一样，经营得不好也要破产。破产的原因很多，主要有以下几种：

准备金不足。这和商业银行一样，不必讨论。

遇到天灾。飓风、暴雨等造成财产和生命损失过大，赔付失控。

费率不充分。当年为了促销，售价太低，不能赔付损失。

发展过快。急于做大做强，资金链断裂，这是激进发展的通病。

成本过高。雇的人太多，门面装修得太气派，总是请人吃饭，总之开销太大。

欺诈指控。说白了就是犯法了，执照吊销了。

资产高估。比如，管理层为了标榜业绩，通过各种手段突出利润，隐瞒成本，表面上欣欣向荣，实际上危机四伏。

管理不善。企业管不好，啥事都有可能发生。

保险公司破产了，那些上保险的老百姓怎么办呢？这涉及一个社会稳定问题呀！

一般来讲，破产保险公司的保单要销售给另一家保险公司，出现赔付不足的，地方政府要从相应的基金中支付。但是，如果是大型保险公司倒闭了，赔付问题可能会拖延很多年，有的甚至根本无法完全支付。这或许是商业保险公司的一个顽疾。

保险公司既然可以破产，当然也可以并购、合并；既然都是商业行为，并购、合并行为也可以是跨行业的；既然保险公司都可以破产、并购、合并，它的衍生行业保险经纪公司亦可破产、并购、合并。这些破产、并购、合并中还有很多利益纠葛引起的问题，如果大家感兴趣可以回去研究一下。

有朋友问：难道阻止保险公司倒闭就没有别的办法了吗？有，我们在下一节将讨论“再保险”和“风险证券化”问题。

再保险以及风险证券化

普通公司怕破产可以上保险，保险公司怕破产怎么办？那就再保险呗，于是有了给保险公司上保险的“再保险公司”。再保险公司对待保险公司和保险公司对待投保人是一样的，投保形式、保险产品、赔付方式也都类似，就不再赘述了。

有人说问，再保险公司要是怕破产怎么办，是不是还有“再再保险公司”呀？那倒是没有了。不过，再保险公司确实也可能破产，原因基本是由于巨灾引起的。

为了不让再保险公司破产，再保险公司发明了“限额再保险”，大概意思是分时间段赔付损失，避免集中大量赔付的冲击。

国家税收也在巨灾期间允许递延税，先让保险公司把困境度过去再收税；另外，国家为了减轻对保险公司的冲击，也建立起“国家自然灾害基金”和“区域自然灾害基金”。

保险公司也不想把“宝”都押在再保险公司上，也开发出了再保险的替代方法：风险证券化。比如，发行巨灾债券、气候期权等金融工具，将风险转嫁到资本市场。

之所以能够将巨灾风险证券化，是由于巨灾不常发生。由于保险公司让渡了利益，所以在不发生的情况下，投资者可以有较高的收益，在发生巨灾的时候，损失由投资者承担。

保险公司的税收

保险公司非常赚钱，政府能看着不眼红吗，自然要分一杯羹。怎么分？收税呀！因此有人说“保险公司免税”是无稽之谈。

政府不但要收税，还得比着看谁收的高。在美国，有一项“报复性税收法则”，比如你是一个州长，你要求州内的保险公司都交 2% 的税收。可是有一天，你突然发现，州内有一家保险公司在其他州交的税收是 3%，顿时怒从心头起，恶向胆边生。于是，要求这家保险公司在你的州内也交 3% 的税。谁让他把钱多交给其他州的呢！

顺便说一句，这税收就是政府的收入，跟保监会的监管经费没一点关系。

社会保险的由来——消除革命的投资

保险是解除人们后顾之忧的好办法，但是商业保险又拥有太多令人不放心的地方，还有什么更好的办法吗？有，那就是由政府出面办理的“社会保险”。

19 世纪末，德国工业迅速发展，但是广大工人的生活却没有保障。在马克思主义的指导下，工人运动日益高涨。“铁血宰相”俾斯麦为了缓解社会矛盾，采取了“胡萝卜加大棒”的政策，一方面残酷镇压工人运动，另一方面进行安抚。安抚的主要措施就是建立社会保险。他有一句“名言”：社会保险是一种消除革命的投资，一个期待养老金的人是最安分守己的，也是最容易被统治的。

1883 年，德国先后颁布了疾病、工伤、养老和伤残的保险法。俾斯麦的初衷虽然并不是出于善意，但是社会保险的实施却为改善公众福利，缓解社会矛盾发挥了积极作用。

这就是社会保险的由来。

社会保险的可行性——政府做靠山

有人对社会保险的可行性深表怀疑，因为每一位社会成员只交不多的钱，而几乎每一位社会成员都要享受保险带来的好处，尤其是养老社会保险。乍一听确实有道理。我们还是分析一下吧，以大家最关心的养老社会保险为例。

第一，社会需求非常多，也有足有的吸引力，而且国家强制实施，几乎每个人都要入社会保险。

第二，一个人往账户里投钱的时间长，而领取的时间短。我们在养老保险里已经讨论过。

第三，社会保险是一个开放的体系，年轻人会不断地往里存钱，而支取的时间却要等很久以后。有人说，年轻人总有老的一天，你这是不负责任的说法。说的很对，但是这一点至少对那些“现收现付式”（我们后面会讨论）的社会保险是有效的。

第四，社会保险有一个非常明显的特点：投保的钱数与退休后的收入并没有严格对应关系。这是与商业保险最大的区别。社会保险是社会大多数人的基本生活的保障，因此，高工资的人在投保以后，未必能领取高额的养老金。这下子，就可以照顾一大批中低收入的投保人了。

顺便说一下，如果你研究一下社会养老金的公式就会发现，最能影响你领取金额的是你在最后几年交的保费。因此，无论商业养老保险还是社会养老保险，都没有必要过早地去投保。

第五，也是最重要的一点：政府是老板。万一钱不够了，政府可以出面融资、减税等。国家的货币都是政府印刷发行的，你还有什么可以担心的吗？

至于医疗、工伤、失业、生育等社会保险，也没什么特别的，我们就不再讨论了。总之，有政府做靠山，有谱！但前提是，政府得靠谱。

社会养老保险的筹资模式——现收现付式

说到社会养老保险的筹资模式，很多朋友可能感到无从下手。别急，因为社会养老保险的思想就来自普通生活，我们稍加分析就不难理解了。

在以往的社会中，家庭养老是主要养老方式。一大家子人，年轻人挣钱养活退休的老人。今年年轻人发的奖金多，全家就吃肉、旅游；如果今年年轻人奖金发得少，那就吃素呗。

这一理念运用到社会养老保险，就出现了“现收现付式”。说白了，就是拿社会上工作者投保的钱，发给退休的人。今年投保的钱多，或者领取养老金的人少，那就多发点钱；如果今年投保的钱少，或者领取养老金的人多，那就少发点。社会是个大家庭嘛。

这种方法的好处是：

第一，不用考虑储备，有多少发多少，建立制度比较容易；

第二，不用存钱，因此受通货膨胀的影响小，也不用考虑增值的问题。

因此，很多发展中国家或初建社会养老保险制度的国家经常采用这种做法。

但是这种方法也有不好的地方：

第一，实行现收现付式，一定要从工作者的工资里扣除相当部分的养老金，才能养活社会上的另外一部分人，并且挣得越多，扣得也越多。这样，人们就可能从工资高的部门流向工资低的部门，因为工资高要求也高，交的钱也高，还不如在工资低的部门舒服呢。因此，导致熟练工人缺少，高科技产业下滑。

第二，它鼓励人们提前退休，因为不工作就可以花别人的钱。

第三，发太少的养老金起不到稳定社会的作用，因此，一旦投保的钱不够，国家的财政收入必须补贴养老，而不是教育、医疗、基础设施、军事等更重要的方面。

第四，投保的钱数与退休后的收入并没有严格对应关系，但是也得遵循多交多得的规则吧？因此，只要在退休前几年能拿高工资（由于通货膨胀的原因，最后几年交的钱会占很大比重），退休之后就可以拥有比较高的退休金，这好像有点不合理。

第五，每年这么多的钱流动在工作者和退休者之间，却不是在生产和服务领域，无论从个人还是国家都是一种投资损失。

第六，这实际是一种拆东墙补西墙的办法，一定有不少隐形债务。比如，进入老龄化社会后，工作的人（往里存钱的人）相对少了，这些债务一定会集中增长，极易造成社会养老体系的崩溃，造成社会动荡。搞成这样，还不如不搞。

社会养老保险的筹资模式——完全积累式

随着人们自我意识的增强，现在很多老年人开始自己存钱防老。这个理念被商业养老保险所借鉴，而后，商业养老的经验又被社会养老所借鉴，于是出现了“完全积累式”社会养老资金的筹集模式。

完全积累式和商业养老保险类似，国家给个专门的账户，每个人存自己的养老钱。有工作的人公司也按一定比例往里面存钱。

这种方法的好处是：

第一，自己负责养老，激励效应比较强；

第二，人口老龄化的时候，有足够的基金，而不存在支付危机；

第三，容易积聚起大量的资金，可以为金融市场提供稳定的投资。

但是这种方法也有明显的缺点：

第一，钱存得时间长，容易受到通货膨胀的影响。因此，养老金的保值、增值难度比较大。这同样是商业养老保险遇到的问题。

第二，很多中低收入的人养老金账户钱不够，不足以维持退休后的正常生活。同时，完全积累式的社会养老资金不容易调剂，起不到稳定社会的目的。

因此，很少国家采用这种筹资方式。

社会养老保险的筹资模式——部分积累式

既然现收现付式和完全积累式都不完美，有没有更好的方式呢？目前很多国家采用的方式是“部分积累式”。

这种方式实际上是前两种方式的结合体。具体地说，就是在现收现付式的基础上，建立个人专门养老账户，实行养老金的
部分积累。其中，积累部分既有个人负担的，也有个人和企业共同负担的，还有个人、企业、国家共同负担的。

这种方式兼顾了前两种模式的优点，又有效规避了它们的缺点。

是否能发现更好的筹资模式，还需要朋友们共同的智慧和长期的实践。

社会保险之殇

社会保险自诞生以来，在缓和经济危机，缓解劳资矛盾，促进社会稳定等方面起到了不可估量的作用；另外，相当于增加了低收入人群的收入，提高了消费潜力，促进了经济发展；同时，进一步解放了人性，提高了公民个人自我设计、自我选择的自由。

但是，随着民主制度的推行，各党派为争夺一席之地，便和急功近利的政客一起讨好公众，不断承诺更好的社会保险，以至于形成了“从摇篮到坟墓”的福利制度，这是对社会的不负责任，是对国家繁荣和稳定的透支。

第一，过度的保障，使国家背负沉重的财政负担，而没有过多的余力促进教育、科技、军事等国家核心竞争力事业的快速发展。

第二，过度的保障，养了一大批懒人，使失业大军日益庞大，逐渐成为社会的蛀虫，而其实质是对勤劳工作者的惩罚。试想一个滋长懒惰和不思进取思想的国家和民族，怎么可以长久地立于不败之地？

第三，过度的保障，一味地延长人的寿命，客观上影响了人类社会的新陈代谢，更容易使社会进入老龄化，使整个社会暮气沉沉。

第四，过度的保障，削弱了数千年以来维持社会稳定的“家庭养老”的地位，使国家永远背负起本不应该过度承担的养老的重担，使政府看起来更像居民委员会。

总之，沉重的社会福利包袱将会拖垮经济，使整个国家走向毁灭。

荒谬的“人口红利”

在印度，很多贫穷的家庭不停地生孩子，他们的理由是：年轻人就业很困难，并且收入低。如果孩子少，赡养老人的压力会很大。如果多生几个孩子，每个孩子只需要给老人一点钱，就可以养老了。

我们不禁要问，等他们的孩子长大以后怎么养老？难道要再多生很多孩子吗？他们的孩子的孩子能就业吗？长此以往，印度有足够的土地和资源供养这些无限增长的人口吗？但是，“人口红利”理论好像为他们不停的生育找到了理由，甚至有人在反思和质疑中国的计划生育，这是为什么呢？因为这些人缺乏对经济知识的基本了解，断章取义地利用了“人口红利”理论。

首先“人口红利”理论只是借用了经济学中的一个中性词——“供养率”的概念。供养率可以理解为“工作年龄段的人口数量”和“非工作年龄段的人口数量”的比值。这个公式倒是不难理解。但是，公式仅以年龄划线本身就有缺陷，根本没有考虑缺乏劳动能力的人口和失业人口，也没有考到收入水平或者消费水平。换句话说，只适用于充分就业且收入体面的情况。这个值太小，说明是老龄化社会或经济不景气；这个值太大，说明是人口爆炸，迟早会进入老龄化社会。换句话说，各年龄段的人口平均分配是最稳定的。

有人用“有效生产者人数”（能挣钱的人数）与“有效消费者人数”（有钱花且愿意花的人数）相比来计算供养率。而这个公式缺陷更大，甚至没有考虑失业者以及没有收入来源的老人和孩子。

而“人口红利”理论也只是在此基础上阐述了一个妇孺皆知的道理：在其他条件不变的前提下，在年轻人相对较多的时期，社会负担相对较小。这里，并没有鼓励生育的含义。至于有些人怎么把这一点和计划生育联系在一起，实在是不得而知。

还有人用多元回归数理统计方法，考虑人口、时间、生产率

等因素，观察人口变化与经济增长的关系。这也不可能得出“儿多防老”的结论。

我们都知道，单纯地从历史上看“人口数量”与“经济增长”的关系是没有意义的。“人越多，经济越发达”的结论，是医疗水平低导致人口少、土地相对富裕、科技不发达导致生产效率低下的古老农业社会显现的规律。而随着科技进步，这条结论就不再适用于现代工业社会了。简单比较一下美国和中国的人口和 GDP 就不言自明了。

此前我们讨论过，生产力要素包括货币、人、科技、管理、资源、市场，从来没有提到人口。过多人口是社会的负担，过多不能就业的劳动力年龄人口，只会增加社会动荡的可能。

归根结底，养老要靠物质财富和服务，而货币是社会生产的组织工具，货币分配可以创造养老市场，而科技和管理可以提高养老效率。因此，计划生育没有错，因为我们星球的资源是有限的。那些响应国家号召优生优育的人是可敬的，那些“失独老人”理应得到国家的善待。

“人口红利”理论根本不是否定计划生育的理论，所谓的“人口红利”，不一定带来经济增长，人口减少也不是经济减速的借口。

第十二章

杂 谈

GDP——1000 元钞票的漫游记

朋友们，我们经常听说 GDP，那么，什么是 GDP 呢？为了便于大家理解，我引用一个国外的网络笑话。

这是炎热小镇慵懒的一天。太阳高挂，街道无人，每个人都债台高筑，靠信用度日。这时，从外地来了一位有钱的旅客，他进了一家旅馆，拿出一张 1000 元的钞票放在柜台，说想先看看房间，挑一间合适的过夜。就在此人上楼的时候，店主抓起了这张 1000 元钞票，跑到隔壁屠户那里支付了他欠的肉钱；屠夫有了 1000 元，横过马路付清了猪农的本钱；猪农拿了 1000 元，出去付了他欠的饲料款；那个卖饲料的老兄，拿到 1000 元赶忙去付清他召妓的钱（经济不景气，当地的服务业也不得不提供信用服务）；有了 1000 元，这名妓女冲到刚才那家旅馆付了她所欠的房钱；旅馆店主忙把这 1000 元放到柜台上，以免旅客下楼时起疑。此时旅客正好下楼，声称没一间满意的，他拿起那 1000 元钞票收进口袋，走了……这一天大家都很开心，因为所有的债务都清了。经济学家更加高兴，因为小镇今天的 GDP 增加了 5000 元。

这个笑话虽然粗俗，但是却形象地反映出 GDP 的本质。

请问，为什么 1000 元的钞票可以产生 5000 元的 GDP？因为 GDP 根本就不是钱数，而是被创造出的社会财富和社会服务的多少，只是用货币来衡量。货币一旦创造出来，就永不消失。而 GDP 是货币多次流通、多次重复计算的结果。很多人将 GDP 理解为社会挣钱的总量，这是不正确的。

如果用 GDP 除以社会上的货币供给量，就可以计算出“货币的流通速率”，数值越高，说明经济活力越高。如果过高，就有可能是在通货膨胀引起的了。

我再问大家一个问题，国家间的 GDP 可以比较吗？很多人总是将多国的 GDP 按国际牌价换算成美元，然后进行比较。你们认为对吗？我们在“汇率引起的不公”中已经讲过，货币市场上货币自身已经变成一种商品，失去了价值尺度的功能。因此，刚才的做法是不负责任、不科学的。理论上，应该按照“购买力评价汇率”进行换算。

再者，由于每个国家的国土面积、劳动人口等都不一样，因此，简单对比 GDP 大小没有太多意义。比如中国面积很大，劳动力很多，而日本的面积小，劳动力也少，因此，中国的 GDP 超过日本的 GDP 也没有多大意义。有人提出了“人均 GDP”的概念，它的排序基本反映出一个国家的生产能力和服务能力。

当然，GDP 只能反映经济总量，至于经济的发展质量、是否可持续，还是无法真实反映。于是，又有人提出了“绿色 GDP”的概念：就是在 GDP 中扣除由于环境污染、自然资源退化、教育低下、人口数量失控、管理不善等因素引起的经济损失。它的数值越高，表明经济增长的质量越高。

总之，怎样发挥 GDP 对社会管理更大的参考作用，需要在长期工作和研究中的实践和探索。或许有比 GDP 更好的考量社会经济发展的办法，等着诸位去研究发现。

什么是经济——高效益是王道

朋友们，什么是经济？有的朋友说，就是搞钱。

那什么是经济发达呢？有的朋友说，就是搞好多钱。

实际上，这种说法有一个隐含的假设前提：钱可以随时兑换财富。而在潜意识中认为，经济意味着财富和繁荣，对吗？

这种潜意识是对的，但是“搞钱”这种说法不太妥当。

我们来分析一下，“钱”究竟是不是直接等于“经济”。

如果一个国家自己的货币很多，是经济发达吗？不一定，有可能是通货膨胀，因为货币是可以随意印刷的。还有可能是有钱买不到东西。因此，货币并不直接等于财富和繁荣，对吗？

如果一个国家拥有很多别的国家的货币，是经济发达吗？不一定，连自己的货币都不直接等于财富和繁荣，外汇是别人的货币，仍然是可以随意印刷、贬值，能有谱吗？还有可能兑换不了你想要的东西，比如核心科技。因此，再次证明货币不直接等于财富和繁荣，对吗？

我们可以得出结论，钱并不简单地等于经济。之前我们讲到，货币是社会生产的一种组织方式，钱在经济活动中只是起到了润滑剂的作用。

那么，什么是经济呢？

我们在讲 GDP 的时候已经知道，社会财富需要用货币来衡量。我们还经常听说：做某事很经济。意思是投入产出令人满意，意味着高效益。

因此，我们可以说，经济就是：高效益的生产。

经济学建立在两块基石之上，一块叫“商品的有效性”，另一块叫“商品的稀缺性”，从来没有提到过“钱”。

奥肯定律

经济学家总是卖弄 GDP 同失业率的关系，或者干脆说“奥肯定律”。很多人听不懂自卑了，经济学家就自负了。

GDP 同失业率究竟有什么关系？奥肯定律究竟是什么？它究竟有什么意义呢？

简单地说就是：GDP 增加，失业率下降；GDP 下降，失业率增加。可是很多人经常把关系记混。这关键是没有理解定律的本质。

我们讨论过，GDP 不是钱，是生产的物质财富和提供的社会服务的总量，只是用钱的形式来计算的。

生产和服务如果增加，是不是需要更多的人参与？因此，失业率就下降了；

生产和服务如果减少呢，是不是就不需要那么多人参与了？因此，失业率就上升了。

这是一个稀松平常的常识，而且在恶性通货膨胀下，什么定律也起不到作用。那么，奥肯定律就没有一点意义了吗？那倒不是，它能量化地反映 GDP 同失业率的对应关系，但是对老百姓没什么意义。不过，它倒是可以提醒国家领导人，赶紧发展经济，要不然失业率上升，领导的乌纱帽就难保了。

对人民生活水平的评价

我们总是听说，某国家平均收入多少美元，社会进入到什么发展阶段。每当听到这些论断，都让我啼笑皆非，这完全是形而上学的说法。

我们知道，由于汇率扭曲了货币的价值尺度，一定导致以美元计算出的社会财富与事实不相符。比如，一个生活在收入很低，而物价也十分便宜的社会，算贫困吗？一个生活在收入极高，而物价狂飙的社会里的人，能算富裕吗？

因此，仅靠美元计算出的平均收入，来衡量社会的生活水平是极不科学的。

那么，如何来衡量人们的生活水平呢？人们进行了很多探索。人们曾经将一个人的“吃饭钱”占“所有花销”的比例作为衡量人们生活水平的评判标准。说白了，就是人们不再为吃饭钱发愁的时候，生活水平就高了。这就是著名的“恩格尔系数”。但是，他好像没有预料到房租对人们生活的影响。

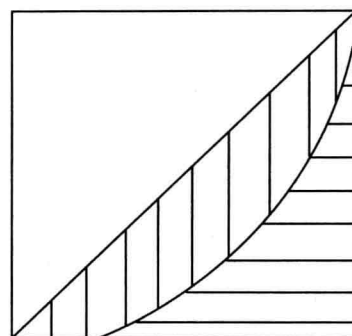
现在人们发现，居民的可支配收入占个人总收入比例，更能反映人民的生活水平。说白了，就是手上有余钱了，生活水平就高了。

对社会稳定状况的评价

朋友们，如何从经济的角度来评价社会稳定状况呢？

经济学家认为，低、中、高收入的家庭数量均匀分布是最理想的；两极分化越严重，越说明社会财富分配不合理，当严重到一定程度，就会形成两个对立的阶级，社会就容易动荡。

中产阶级的数量对于社会稳定至关重要，通俗地讲就是：开豪华车的、开一般车的、打车的、骑电动车的、骑自行车的、挤公共汽车的人群分布越均匀越好。这样，人们才不会有阶级感。



洛伦兹曲线

那么，如何把社会稳定状况量化呢？学者们把每个家庭的家庭收入占社会总财富的比值从小到大排列，这样，低收入、中等收入和高收入家庭在社会中所占的比重就可以一目了然了。由此形成的一条曲线叫“洛伦兹曲线”（图中下弯曲线）。

从理论上讲，各个收入阶层人数绝对相等是最理想的（图中斜直线）。但现实肯定不会这样。于是，把每个人实际财富占有比率和应该占有比率之间的“差值”统统加起来（竖线阴影部分），看看它占最理想状况（竖线阴影部分 + 横线阴影部分）的比例。这比例介于0和1之间，数值越大（洛伦兹曲线越向下弯曲），越说明收入两极分化越严重。这就是著名的“基尼系数”。

但是历史学家告诉我们，世界各国曾出现过很多次两极分化十分严重的时期，也没有出现社会动荡。这是为什么呢？后来人们发现，财富的代际流动很重要。就是说，穷人认为自己穷一辈子没关系，只要子女有希望致富就可以忍受。

但是政治学家又告诉我们，贫穷和收入的两极分化都不是革

命的原因。因为贫穷本身就是革命的障碍；一个长期被奴役的民族并不觉得生活的痛苦，反而认为理所应当；一个从来没有享受过富足和自由的人，根本就无法想象富足、自由的生活。而革命常常来自于人民的启蒙和政治体制改革的滞后。

利益集团

公共政策是由公民确立呢？还是由少部分人确定呢？一般人认为是由全体公民共同确立的。可是我问你，你参与过什么公共政策的制定吗？大部分现代国家采取的是代议制，平民百姓并不是时时参与政府的运作，我们每三年或四年投票一次；我们有陈情申诉、游行示威、提案诉愿的机会管道，但对所有送到国会、议会、代表大会审议的议题并没有直接投票表决的权利。

那么，什么人控制了公共政策呢？答案就是利益集团。

首先，公共政策的起草、讨论、通过均通过政府进行，而政府最容易占用社会资源，其中高层官员或议会中的议员就有可能是利益集团的成员。一个官员会签署一个对自己不利的公共政策吗？一个享有公车的领导会同意取消公车，或者赞同预算透明吗？

其次，即便公共政策与政府官员自身利益无关，但是，利益集团有庞大的经济实力，他们可以通过请客、吃饭、贿赂、感情投资等方式，影响公共政策制定者的决策。比如进出口政策，煤炭、石油资源开发政策，土地资源开发政策等。你有经济实力和精力吗？

再次，即便利益集团什么也不做，但是他力量庞大，公共政策依然不能与之意志相左。正所谓法不责众，就像封建帝王不敢随意剥夺地主阶级的利益，资本主义国家的总统不敢触碰大多数资本家的利益一样。

而老百姓人数虽然占绝大多数，却占有少数社会资源，行动上更是一盘散沙。谁也舍不得为改变公共政策而牺牲自己的钱财和利益，总是把希望寄托在别人身上。

希特勒曾经用这样的话来鄙视人民：人民算什么？人民什么也不是，人民就像女人一样，心甘情愿地屈服于力量。

不只是社会公共政策制定如此，国家的基本国策、外交政策等同样如此。也许你去日本民宿一个月就明白了。日本是一个如

此讲礼貌的民族，为什么会发动侵略战争？侵略胜利给他们自身带来好处了吗？侵略失败是谁在承受罪责？

由此我们甚至可以推出，要改善国与国之间的关系，关键是要与利益集团合作，而不在于民众的意志，民间外交在国际关系中不会起很大作用。

有朋友问，那我怎么判断谁是利益集团呀？实际利益集团可以是有组织的，也可以是没有组织的，但是他们都以利益来源为类别真实地存在。

简言之，利益集团就是为了自身的利益，主动去影响公共政策，强迫其他社会成员遵从自己的意愿的松散或严密的组织。

为什么发达国家也有穷人

总是有人问我，美国的经济那么发达，人口又那么少，为什么还有穷人？这个问题问得非常好。

首先我们为什么认为美国的经济发达？我们在讲 GDP 的时候已经讨论过，经济指标实质是在用货币衡量社会财富和社会服务，它不是货币；而我们说的穷人是指他们手里的货币少。可以说，不在同一个话语体系。

至于为什么那么多的社会财富和社会服务没有给予那些穷人，是因为货币分配的原则问题。

我们在讲到货币的时候也提到，货币的实质是一种社会生产的组织工具。谁愿意，并且谁能参与创造社会财富和社会服务，货币才会分配到谁的手里，因为社会不能养懒人。

原理虽然是这样，但是在现实社会中货币分配确实存在问题，因为公共政策经常遭到利益集团的控制。因此，有的按资本分配，有的按权力分配，有的按计划分配，有的按体制内、外分配。

柔然与金本位

地中海是世界文明的发祥地，周围环绕着欧洲、亚洲、中东、非洲，贸易发达上千年，逐渐成为黄金的集散地，其中罗马帝国经济最为发达，聚集了巨大的黄金财富。

公元6世纪，中国一个古老的民族柔然，在另一个中国古老民族突厥的追赶下，仅带着2万人逃到欧洲。在伟大的伯颜可汗的率领下，柔然军队融合众多北欧游牧民族，形成了欧洲的一只军事劲旅。他们驱赶着波罗的海周边的斯拉夫人南下，攻打富庶的东罗马帝国（拜占庭帝国），使这些斯拉夫人脱离了与自己民族的联系，形成了南斯拉夫。南斯拉夫人攻打东罗马帝国时，将掳掠的东罗马帝国的居民驱逐到远方，而这些难民仍然高傲地称自己为罗马人，他们聚居的地方形成了罗马尼亚。柔然人自己躲在战场的后面，最终形成了保加利亚。

柔然的军队横扫多瑙河，剑指法兰西，通过威逼利诱，几乎聚集了欧洲所有的黄金。而伯颜可汗的去世，使昔日的柔然帝国日渐衰落。这时，有一只蓝色的眼睛窥视那黄澄澄的金子已久了，他就是法兰克国王查理曼大帝，也就是扑克牌上的“红桃K”。

法兰克人攻占了保加利亚，在帝国的金山上还创作了“尼伯龙根之歌”。自此，地中海地区几千年积攒的黄金一下子又被搬到了法兰克王国。也正是因为如此，商业文明和地中海文明，从东欧转移到了西欧，巨额流通的黄金又创造了金融。金融家想方设法将白银等贵金属排挤出货币体系（我们已在“期货”篇中的“控制市场价格”中讲述过），而最终形成了“金本位”制度。而金本位制度一直持续到1971年布雷顿森林体系崩溃为止。

货币的层级

在宏观调控中，购买力与物质财富和服务的对比数量至关重要。如果不平衡，就会出现通货膨胀或者通货紧缩。

并不是所有的货币都会形成购买力，也不是只有货币才具有购买力。长期存在银行、地窖、床垫下的货币，不会产生对社会的影响，因为货币只有流动的时候，才有意义。同时，影响购买力的不只是货币，还有货币的替代物。因此，我们有必要把货币及其替代物进行层级分类，才有助于宏观调控。

第一层级，是可以随时形成购买力的货币。它存在于你的钱包里、信用卡账户里、支票账户里，以及可以随时支付的账户里。

第二层级，是可以形成潜在购买力的货币。它存在于你的活期或者定期的银行账户里，只要你去一趟银行把它取出来，就可以形成购买力。

第三层级，是可以形成后备购买力的替代货币。它就是你的股票、债券、汇票、期货、期权、投资保险等，这些商业票据虽然不是货币，但是在特殊情况下你可以把它们转化成为货币，甚至可以直接当货币使用。

失业

因为“谈虎色变”，因此，人们管老虎叫“大虫”。说起失业，大家就觉得没饭吃，很恐惧，因此叫“下岗”、“待业”，或“择业期”。

在计划经济国家，人们对失业的恐惧远胜于市场经济的国家。因为在计划经济中，劳动力几乎不流动，一旦失业就意味着脱离体制，长期没有收入，因此，寻找工作岗位显得比提高自身素质重要得多。但是这不属于经济学研究的对象，我们今天讨论的是市场经济下的失业问题。

失业有很多种，首先被分为“自愿失业”和“非自愿失业”两类。

比如衣食无忧的贵妇人或者富二代，或者游手好闲的流浪汉，工作与否完全是自愿选择的事情，如果想在家歇着或者在街上溜达，就叫“自愿失业”。这种失业一点也不可怕，而是一种生活境界。

在非自愿失业中，又被分为“摩擦性失业”、“结构性失业”和“周期性失业”。

比如你从一个城市搬到另外一个城市生活，刚到新环境一定会缓缓劲休息几天，找工作可能也需要一段时间，这就叫“摩擦性失业”。

比如，发展中国家很多工人在工厂里做简单的体力工作。随着社会发展，工厂需要生产科技含量更高的商品，也就是我们经常说的“产业结构调整”。但是这会导致那些知识和技能达不到要求的工人失业，这种失业被称为“结构性失业”。不过它可以通过劳动技能培训来改善。

再比如，市场经济在供给调整过程中，会循环往复地出现经济的衰退、谷底、扩张、顶峰阶段。在经济不景气的时候，社会需求下降，生产萎缩，失业率自然上升，这种失业称之为“周期性失业”。

通过以上分析我们发现，失业并不可怕。对于个人来讲，提高自身素质和竞争力是关键。对于国家来讲，保持创造力，提升经济发展潜力是关键。

成本

“成本”这个词大家并不陌生。

商业中除了生产、投资中产生的直接、间接成本之外，还有“隐性成本”。比如回扣、行贿等上不了台面的费用，大多与潜规则有关，没什么好说的。

在生活中，我们也总是在不停地计算成本。比如，我们经常听到有人说：“这事情可不好办”；“这水果太贵了”等，意思都是在说“成本太高了”。成本高低倒是不怕，关键看“产出”。比如说：干这种事情，划不来。说明“投入产出”不令人满意。

咱老百姓总是为两种成本懊悔和恼火。一种是“机会成本”，一种是“沉没成本”。

比如有人说：要不是陪你去逛街，我今天早上就在股市赚 high 了。其实即便他不陪女朋友逛街，也未必能赚 high，而且还有可能赔 high。但是毕竟他失去了这次炒股的机会，谁也无法证明他不能赚 high，因此，也就只能算是他这次的逛街的成本了。这种由于丧失机会，而造成的最大可能性损失，便被经济学家称为“机会成本”。“要不是听你的改了三个数，我这次彩票就中奖了。”；“要不是嫁给你，我现在就是第一夫人了”……每当你听见“要不是”三个字的时候，他或她就是在表达机会成本。

再比如有人说：“照你这么讲，那我就白干了”；“你要这么干，就晚节不保了”；“你诋毁了我的偶像，颠覆了我的理念”……这些话说明，此前所有的努力、投入都会化为乌有。这种产出为零的成本，便被经济学家称为“沉没成本”。

成本的概念还用来分析行为心理。比如，为什么男孩子出门不爱带伞，而女孩子看到天阴就一定要带伞呢？因为男孩子总想有玩耍的机会，带把伞会增加潇洒玩耍的成本。而女孩子总想保持漂亮的外表，一旦下雨而没有带伞，会让以往的形象投资变成沉没成本。

社会管理，也需要考虑成本心理。比如，为什么有人冒险贩

毒？因为投入产出比令人振奋。为什么在宽松的法律环境下，人们为什么容易违法？因为受到的处罚很轻，犯罪成本很低，而违法的产出很高。

商品的效用决定价格

生活中，很多朋友遇到了困惑的问题。

比如“脑体倒挂”，我上了半天学，挣得还没有没上过大学的同学多呢！

旅游点上一碗面稀汤挂水，啥味道也没有，凭什么那么贵？

一个厂子出的同一款手表，打上不同的品牌，为什么价格就差那么远？

于是愤愤不平。

别着急，你之所以无法理解这些想象，是你的价值观在作怪。

我们原先学的马克思政治经济学中说，商品的价值 = 劳动 × 劳动时间，价格围绕价值上下波动。对吗？

如果这个观点成立，请问，1 斤米和 1 斤黄金谁的价值高？在颗粒无收的灾年谁的价格会更高？事实证明，商品的价值学说不能解释所有的经济现象。

比如同一块手表，打上不同的品牌就会有不同的价格。是它的劳动变化了，还是劳动时间变化了？都没有变。因为世界上根本不存在“价值”，你把一只手表碾碎了也找不到一个价值原子，它的价格体现在“效用”上。一般的手表只能计时，而名表却可以彰显富有。

效用理论也能解释所谓的“脑体倒挂”，你投入那么多金钱、时间学到的知识，无非是对当前大部分公司没有效用，和你投资投错项目是一样的。能说知识是没有价值的吗？

逆向选择

朋友们，我问你们一个问题：好东西就一定卖得好吗？当然不是。

比如北京有一种老品牌的“领洁净”非常好用，市场占有率很高。后来，很多化工企业也进军领洁净市场，但是产品效果不佳。可是这些企业资金雄厚，通过精美的包装、时尚的广告很快就占领了大部分市场。这种劣质产品驱逐优质产品的现象就被称为“逆向选择”，也叫“逆向淘汰”。

逆向淘汰的事情不仅发生在经济领域，文化领域、政治领域、管理领域等有人的地方都会发生逆向淘汰，历史上也不断记载类似的故事。比如，有才干的人往往有自己的主见，昏庸的上司往往难以驾驭，因此，这些有才干的人往往最先被淘汰。你有体会吗？

垄断

为什么同样的汽车在北京卖 20 万元，而在重庆就卖 22 万元呢？难道是因为重庆销量小，因此就歧视重庆吗？是的，这叫“价格歧视”。

这种让人不舒服的现象源自“垄断”。

根据垄断程度，可以分为：

完全垄断，只有一个公司垄断整个行业。比如中国的铁路，无人替代，因此常年“一票难求”。

寡头垄断，由几个大公司垄断整个行业。比如中石油、中石化、中海油，只要他们兄弟三个“串谋”，世界油价暴跌也不会影响中国油价的上涨。

根据垄断的方式，可以分为：

自然垄断，企业通过技术、管理、市场竞争等手段逐渐确立了自己的主导地位。比如微软公司，让全世界的电脑都长得一个样。

行政垄断，任何人想进入行业，挑战垄断企业，都会被宣布为非法。比如中国的金融业。

垄断使价格不能反映需求，不能反映成本；销售不再根据市场，而是根据企业的计划；由于没有竞争，产品质量下降，先进技术被拒之门外；自由竞争消失了，人们投资的机会没有了……垄断使“市场失灵”，使社会倒退，不可容忍，1890 年，美国通过了世界第一部反垄断法。

话又说回来了，政府就那么痛恨垄断吗？那倒未必，因为政府本身也在创造垄断。如果不信，就看一看国有企业。

那为什么还要出台反垄断法呢？主要是政府为排除异己找个由头。

如果你看到当年美国政客在商业巨人洛克菲勒面前是如何毕恭毕敬，如果你看到欧洲政客在传媒巨人默多克家族（因为默多克垄断了欧洲的媒体，在民主社会，他可以轻易地毁掉一个政

客，甚至一个政党）面前是怎样俯首帖耳，你就理解这些垄断企业对政权的威胁了。

试想，如果勒克菲勒把收入同美国政府分享，如果默多克是欧洲政府的喉舌，政府有动力将他们肢解吗？

如果你的梦想是把自己的企业做大做强，做成 NO.1，做成市场的主宰，那就首先要做政府的“小三”。

如果一个政府制造了太多的垄断，那么，它所推行的经济体制也就不会被承认是市场经济了。

公地悲剧

前一阵子，社会上一直在讨论活熊取胆问题，公说公有理婆说婆有理。

我想问大家一个问题：国家为了拯救濒危物种，不允许贩卖象牙、藏羚羊皮毛等物品，也不允许个人喂养占有、不能交易，更不允许猎杀、贩卖，甚至国家还花了许多精力和资金去保护、饲养。但是多年之后，为什么濒危动物仍然是濒危动物，还有很多物种消失了？可大部分人天天都在吃猪肉，国家没有保护猪，为什么猪就不会灭绝？

因为猪是私有财产，你养肥了能卖钱。因为有利益吸引，所以各种品种的猪都被大量地繁育出来了。

而濒危动物不是私有财产，因此不会有人投资饲养繁殖，因为无利可图。

这就是经济学中的著名论断“公地悲剧”。

公地悲剧的概念是英国加勒特·哈丁教授提出的。他说，在公共草场上，每个牧羊人都希望自己的收益最大化，因而会不顾草地的承受能力，争相将自己的羊驱逐到草地上吃草，最终由于过度放牧使得操场迅速恶化，大家都失去了这块草场，悲剧就这样发生了。

公地悲剧之所以发生，是因为在公地上产生的利益各自所得，而成本却需要大家分担。

公地悲剧几乎到处可见。如果一座山没有私有化，就会乱砍滥伐；湖海没有私有化，就会过度捕捞；江河没有私有化，就会随意排污；大气没有私有化，就会过度排放……中国实行合作社时期，公共土地收成最差。

请不要误会，我并没有鼓吹私有化是解决公地悲剧的办法。因为在私有化的初期，人们出于对政策不稳定的判断，或者处于资本的短视等原因，可能会造成公地上更大的悲剧和社会的不公，切不可急于求成。

难道公地悲剧就无法解决了吗？2009 年，第一位获得诺贝尔经济学奖的女性政治学家奥斯特罗姆提出解决方案。她认为：第一，利益涉及的成员要充分参与，伸张自我需求；第二，达成共识，形成公认规则；第三，得到政府的认可，使规则带有强制性。

但是，多方达成共识需要时日，还要共同意识到公地悲剧发生后的恶果。这样很多公地上在建立公共秩序的时候，悲剧已经发生，这就是“延迟惩罚”的特性；而且在形成公共秩序的时候还容易发生“囚徒困境”。

囚徒困境

为什么在双方合作或公共合作的时候会那么难，为什么在公地上维持秩序总是不容易？

因为每个人总是怕其他人先违反约定，占有更多的利益，而侵害了自己的权益，因此总是倾向于“先下手为强，后下手遭殃”的哲学；或者看到别人违约之后，使用更加强烈的报复性的违约行为，痛击违约者，以挽回自己的损失。结果大家都没有好结果。

这就是典型的“囚徒困境”。这个概念来源于 1950 年经济理论界采用的法律案例，大意是：两个囚犯在被捕前约定守口如瓶，这样警方就拿不到证据，两个人就可以无罪释放了。但是入狱之后，警察将他们分别关押，相互挑拨。两个人都以为对方背叛了自己，最后相互揭发，共同获罪。恶果产生的原因是：第一，沟通不畅；第二，相互不信任。

挤出效应

如果你是国家领导人，想额外投资怎么办？首先要筹钱，筹钱的方法有三种。

第一种方法，出售政府债券筹资。这样老百姓就会把钱投资在政府债券上，而减少了消费和其他投资，影响了消费市场和金融市场，从而使生产投资下降。

第二种，增加税收，会减少老百姓收入，进而影响消费市场，从而使生产投资下降。

第三种，动用储备资金或者增发货币。这样一来，市场上的货币就会增加，物价就会上涨（不能到恶性通货膨胀的地步），使人们消费降低，从而使生产投资下降。同时，也会使出口价格相对提高，出口下降，从而使生产投资下降。

大家发现了吗？无论政府是增加投资，还是增加政府采购，无论出于什么目的，只要政府一出手，大家就没路走。这种现象被称为“挤出效应”。

实际也不难理解，投资市场有自己的规律，会保持一种动态平衡。政府作为一个大财团一出手放钱，一定会引起的私人消费或投资的降低。

因此，政府花钱一定要慎重呀！

闲不住的手

亚当·斯密说：市场是一只看不见的手，调整着经济的运行，而政府只是一个守夜人，维护经济规则。

但是，自从凯恩斯确立了宏观经济学，很多政府就曲解了凯恩斯的调控理论，开始用“闲不住的手”代替市场调控经济。

有的政府怕日常用品太贵，影响居民生活水平和社会稳定，于是限制日用品价格不能提价。由于生产成本增高，使生产者只能停止生产，从而日用品干脆从市场上消失，要么价格报复性增长。

有的政府认为某种产业应该保护，怕价格降低会影响产业利润，于是不允许相关产品降价销售，或者采取保护性价格。由于价格太高，公众接受不了，产品就会积压，销售不出去，进而行业破产。

有的政府急于让劳工改变生活状况，提出最低工资标准。结果小企业不堪重负大批倒闭，大企业减产裁员，很多劳工失业，物价却在上涨（生产成本高了）。

还有的国家突然颁布劳动法，规定劳工在某个企业工作到一定时间，企业就必须与他签订终身劳动合同。一时间，老工人被企业纷纷解雇。

政府事与愿违、烦扰社会的举动还有很多，涉及经济、社会、文化等各领域。这些举动不但会扰乱社会，还会滋生政府腐败，工作效率降低（该管的不管，不该管的乱管），使政府自身就变成一个“麻烦”。

从历次经济危机分析，主要原因是管理漏洞，导致的公众恐慌心理。政府的主要职责最好是修补制度漏洞，做市场规则的守夜人；调节市场和社会管理也应该是宏观的、间接的，而不是婆婆妈妈地就事论事，显得无处不在。

科斯定理

朋友们，你们听说过贩卖“污染指标”，或者贩卖“温室气体排放”指标吗？你一定觉得滑稽可笑，甚至认为这是可耻的行为，对吗？这种“坏”东西怎么能卖呢？

先别早下结论，这实际是对治理公共危害的一种前沿性尝试。

说到公共危害，会涉及一个经济学概念“外部性”。任何一个人或者企业、政府等总会对周围产生一些影响，这些影响被经济学家称为“外部性”。好的影响称为“正外部性”，比如大学给周围居民带来的文化环境；坏的影响称为“负外部性”，比如造纸厂排污。

我们总是听说某企业将未处理的污水直接排放到河道或者湖泊里，造成下游群众吃水困难，或者造成蓝藻泛滥。政府投入巨资整治环境，三令五申不许排污，可这些问题为什么屡禁不止？

原因很简单，河道、湖泊是“公地”，没有人真正去捍卫公众的利益。

那么，如何才能让人们捍卫这些利益呢？科斯提出了一个想法，一切纠纷都可以通过经济手段来解决，被称为“科斯定理”。很多人误解了科斯的想法，因此说，资本主义国家人与人之间是金钱关系。

科斯解决的办法是把公地“私有化”。科斯定理强调的是“产权明晰”，而我为什么要强调私有化呢？因为很多国家环境的产权也是明晰的，但是产权却属于公共部门，这样环境就又成了公家的事儿，人们又不会积极捍卫它了。

试想，假如你私人拥有一段河流的产权，如果你的上游排污对你造成损失，你是不是要不遗余力地通过法律武器捍卫你的权益？

如果你的上游请求你的谅解，他说不排污就维持不了生计，你会怎么办？你和你的下游可能会允许他稍微排放一些污水，前

提是不至于过分影响你们的生产生活，但是需要上游对你们进行经济补偿；并且超过约定排放量要加倍赔偿。

如果你们的上游有很多家企业，怎么办呢？你们可能会把每年的排放量做成指标，分别卖给上游每家企业。

如果有的企业指标不够用，而有的企业指标没用完，怎么办？这就出现了我们一开始说的贩卖“污染指标”，或者贩卖“温室气体排放”指标的事情了。

必须要说明的是，科斯定理只是一种想法，切不可削足适履。科斯定理对那些“私有制”和“诚信制”经过漫长岁月发展完善的国家或许是适用的，但是对于公有制国家、未建立诚信社会的国家不一定适用。因为，产权从“公有”一下子转为“私有”，很可能会引发私有者追逐利益的短期行为，造成更严重的后果。

配额制

人代替市场分配生产和消费，这就是“配额制”。

比如，让你生产多少就得生产多少，如果生产多了就没有销路，这就是生产配额；让你消费多少你就只能消费多少，再想消费也没有了，这就是消费配额；如果规定每所高校招生数量，或者每个地区可以升入大学的考生数量，就是教育配额……如果你仔细想一想，配额制几乎如影随形。

而负责“分配”指标（额度）的往往只是几个人，事实证明根本无法进行有效分配，而且一定会催生腐败。

欧洲曾经将进口商品配额分配给香港，而在香港，商会中有权力的人只需要倒卖配额就可以赚取暴利。

在中国历次饥荒中，粮食配额被官员倒卖，不法商人囤积居奇，造成百姓饿殍遍野。

教育、医疗、福利、工作机会等配额又导致社会的不公，滋生了潜规则。

配额制的弊端显而易见，为什么总会被政府使用呢？答案就是：简单省事，创造权力。

双轨制

从计划经济向市场经济转型的时候，存在着巨大的风险，一定会经过社会的阵痛。这也不难理解，相当于更换了经济运转的骨架和灵魂。

俄罗斯在经济体制转型的时候就发生过经济休克。长期的计划分配使市场冰冻三尺，瞬间推行的市场经济虽然启动了人们的自觉生产，但是从生产到市场，并且在各领域达到供需平衡，毕竟需要一段相对较长的时间。在此期间，足以使物价持续飞涨，社会到了动荡的边缘。

中国在经济体制改革的时候提供了另外一种方法：双轨制。为了避免市场经济对计划经济的猛烈冲击，采取了循序渐进的改革方法：先是以计划经济为主体，让市场经济的份额逐渐扩大，最终过渡到市场经济。看起来，这是个明智、稳妥，甚至完美的思路，但实际效果却南辕北辙。

计划经济导致长期物资匮乏，国家采取限制购买，限制价格的办法来均衡分配，而官员掌握着物资的配额。在计划经济与市场经济双轨制下，谁能拿到配额，谁就能以极低的价格领取物资，转而在市场上高价出售，谋取暴利。逐渐地，官员与商人勾结形成了“官倒”，腐败问题日益严重，引发了公众的不满，进而引发了社会动乱。

双轨制不止存在于价格上，还存在于社会的方方面面。比如养老金，不同阶层、不同工作性质的人采取不同的养老金缴费、领取制度；比如，国有企业与民营企业享受不同的利率、拥有不平等的经营范围等。

双轨制的实质就是在同一个社会同时使用两套标准，它一定会造成不平等、腐败和垄断。

宏观调控——当把总理

我们讲过，货币是一种社会生产组织工具。在经济日益发达的今天，这种方式越来越显得无可替代。可以说，货币就是社会运转的润滑剂，少了，社会难以运转；多了会让社会运转过快，直到崩溃。因此，国家货币政策的根本目的就在于：将社会上流通的货币量控制在合理的范围内。

假设你是一位国家的总理，那就利用此前我们讨论过的货币知识，在经济萧条和投资过热的风浪中一显身手吧。

经济萧条时期：

人们手中余钱不多，社会购买力下降，市场萎缩，社会生产下降，企业规模萎缩，失业率上升，人们手中货币更少，社会购买力进一步下降……逐渐进入恶性循环。原因就在于社会上流通的货币量少了。这时，你应该将货币补充到社会中。怎么补充呢，总不能乱撒钱呀？

因此，第一，要按照多劳多得的社会价值体系分发货币；第二，把钱给富人，不如给穷人，因为“消费边际效应递减”。我之所以要强调这一点，是因为我发现有的政府把钱给了国有企业，而国有企业并没有投资到劳动密集型的企业，而是投资于房地产或者金融行业。这样不但不会提高社会购买力，让经济复苏，反而会引起物价上涨、通货膨胀，让经济雪上加霜。

首先看看政府部门应该怎么做。中央及各级政府有很多财政经费，可以动用预备费，通过投资、转移支付，或者增加政府采购等方式（在“税收的支出”中我们讨论过），将手中的财政资金注入社会之中。同时，还可以降低税收，把更多的资金留给社会。政府也可以使用非经济手段，劝说企业和消费者，促进生产和消费。

我们再来看看央行的货币政策。

央行作为商业银行的管理者，虽然不直接面对储户和企业，却可以通过对商业银行的管理来调节社会上的货币流量。

第一，可以降低储蓄利率，这样做有两个好处，一是可以使一部分储户觉得无利可图，于是把钱取出来花掉或投资；二是可以降低银行运作成本，从而可以降低向企业的贷款利率，减轻企业投资成本，有利于恢复生产。

第二，可以降低准备金率（在商业银行中讨论过），以便使银行有更多的钱贷给企业。

第三，如果实行的是固定汇率（在利率中讨论过），可以让自己的货币贬值，这样，可以抢占国际市场（市场是生产力要素之一，在贸易中“要素禀赋理论”中讨论过），使国内恢复生产。

第四，可以降低贴现率（在商业银行的“贴现”中讨论过）。它包括两个层面：一个是商业银行针对企业的贴现率，一个是中央针对商业银行的“再贴现率”。这样，可以鼓励银行和企业把未来的钱赶紧拿到现在花。

第五，可以降低信用要求（在“信用”中讨论过）。它包括提高信用限额、延长信用期限、增加现金折扣、允许多种支付方式。总之，促进商品流通，刺激生产。

第六，公开市场操作。通过回购有价证券，比如债券、股票、期货、期权等，增加社会货币总量。

第七，特殊存款。中央银行将一大笔钱存进商业银行，使商业银行有充足资金放贷，刺激生产。这钱可不白存，商业银行是需要付利息的。

通过以上操作可以刺激生产，使失业率降低，使人们收入增加，消费增加，生产规模扩大……经济进入良性循环，走出经济萧条。

现在有的国家发行代金券，这是个非常好的办法。因为代金券可以“限时”使用，因此可以立即刺激社会消费，使企业恢复生产（企业最终可以将代金券兑换成货币），尽快使经济复苏。

但是还有的国家采取扩张型货币政策（就是乱印钱），这可能使国家进入可怕的“滞胀”，就是停滞发展，而且通货膨胀。

投资过热时期：

生产规模过大，人们收入增加过快，购买力过剩，商品价格上涨，进一步刺激投资，生产规模进一步扩大……进入恶性循环。原因在于社会上流通的钱太多了（通货膨胀）。这时，政府应该想办法把社会流通中多余的货币收回来，这就是所谓的“紧缩银根”。怎么收呢？总不能乱收钱呀！这就要从自身的财力和现有的经济规则中想办法，基本和经济萧条时期的政策相反。

首先看看政府机关的做法。中央及各级政府要少花钱，通过减少投资、减少转移支付，或者减少政府采购等方式，减少注入社会的财政资金。同时，还可以提高税收，把更多的资金留给社会。政府也可以使用非经济手段，比如道义劝说，争取民众不哄抢，企业不抬价，但是效果十分有限。

我们再来看看央行的货币政策。

第一，可以提高储蓄利率，这样做同样有两个好处，一是可以使一部分老百姓觉得有利可图，把想花的钱存进银行；二是可以提高银行运作成本，从而可以提高向企业的贷款利率，提高企业投资成本，降低投资热情。

第二，可以提高准备金率，就是所谓的“紧缩银根”，让企业很难贷款。

第三，如果实行的是固定汇率，可以让自己的货币升值，萎缩国际市场，使国内生产降温。

第四，可以提高贴现率。它包括两个层面：一个是商业银行针对企业的贴现率，一个是中央针对商业银行的“再贴现率”，这样可以减缓货币的流动。

第五，可以提高信用要求。它包括降低信用限额、缩短信用期限、减少现金折扣、限制支付方式，减少商品流通，抑制生产。

第六，公开市场操作。可以通过融资平台抛售或者发行债券、股票、期货、期权等有价值证券，减少社会货币总量。

第七，特殊存款。中央银行可以命令商业银行把手头的一大笔钱存进中央银行，使商业银行没有充足资金向社会放贷，抑制生产。这钱可不白存，央行是要付利息的，不然商业银行也不

干呀。

通过以上操作可以抑制生产，使人们收入不再提高，消费平稳……使经济降温，进入良性循环。

一句话总结：经济萧条的时候，政府应该多花钱，央行应该多放钱；经济过热的时候，政府应该节约花钱，央行应该回拢社会资金。

请大家一定注意，以上讨论的是国家宏观调控的手段。宏观调控就一定是“间接的”，开始间接调控到显现效果需要一个过程，国家越大，社会越复杂，这个过程就越长，因此，不要急于求成。部分国家可能是缺乏对经济形式的判断能力，见一点风吹草动，就几个月内数次调节准备金率、利率等，这不但无助于恢复经济，反而会造成社会恐慌。

国家是个庞大的体系，宏观调控不是一个部门可以完成的，必须相关部门通力合作，形成合力才有效果。如果各行其是，就可能使调控效果相互抵消。

实际上，当个总理一点也不难，但是当个好总理可不太容易。

需要强调的是：以上讨论均为理论探讨，切不可理论脱离实际。经济理论来源于实践，当它指导实践的时候，要时刻观察效果不断调整。社会不断发展，理论也要随之更新，调控方法也需要不断改进和创新。

信用

一些经济比较发达的国家和地区基本都进入了“信用社会”。请注意，千万不要理解成“诚信社会”。因为“诚信”是道德领域的词汇，而“信用”是经济领域的词汇。

人们在长期的经济合作中，逐渐能够根据一个人的财力和一贯表现，对他未来的表现有一个基本的判断。如果你对他的“信任程度”通过货币进行衡量，便是他拥有的“信用”。

比如，你的一个收入一般，关系也一般的朋友想向你借钱。如果他借3千元，你基本可以接受，因为他一定有能力还你。但是如果他借500万元呢，你心里就没底了。心说：我最多借他2万元。OK，2万元便是他在你这里的“信用”。

信用包括“信用限额”、“信用期限”、“现金折扣”、“可接受支付方式”四个方面。

所谓信用限额，是指赊销或者信贷中，允许借款人欠款的最大限额。

在“消费信用”中，表现为信用卡的透支额度；买房子、买汽车首付款的比例，以及贷款额度；家具、电器，甚至教育、医疗、各种劳务的赊销额度等。

在“证券市场信用”中，表现为股票、期货、期权等金融交易中的最低保证金率（在相关章节中讨论过）等。

在“资产信用”中，表现为资产抵押的贷款率。打个比方，你抵押100万元的资产，究竟能贷出60万元还是70万元，就是贷款率决定的。这里的资产不仅包括动产、不动产，还包括债券、股票、期货、期权等的金融资产，甚至包括无形资产。只要能用货币衡量的资产就可以。

所谓信用期限，是指允许借款人还款的期限。比如信用卡善意透支的期限；买房子、买汽车的最长按揭等。

所谓现金折扣，是指是否鼓励借款人提前还款。有人问：对于放贷的人来说，提前还款不是件好事吗？那可不一定。提前还

款实质是一种违约行为，它能使放贷的人损失利息收入，因此一般要罚点款；但是，如果通货膨胀很厉害，或者贷款人的经营状况很不好，你急着收回贷款，就可以不用罚款，甚至还可以奖励他点钱。

从国家宏观调控的角度，如果希望刺激生产，加快货币流通，就鼓励提前还款；如果想减慢货币流通，就不鼓励提前还款。

可以接受的支付方式是指，除了现金以外，你是否愿意接受借款人以支票、汇票、汇款、本票等形式还款。万一这些票据是假的呢，万一银行发生挤兑呢，万一你觉得这些票据入账太麻烦呢？另外，这些票据由于有银行做担保，可以在市面上像货币一样流通，增加了货币流通量，因此，是否鼓励和限制使用，成为国家调控货币流通量的手段。

需要说明的是，前面提到的借款人不但包括个人、企业，也包括商业银行，因为商业银行也需要向中央银行贷款。

信用原本是市场自然形成的，但是日益成为国家宏观调控的手段。比如有的国家为了防止经济过热，提高购房首付款比例，缩短按揭时间；或者在股票市场不允许买空、卖空等，都属于国家信用调控的方法。

搅局者是金融天才吗？

对于制造金融恐慌的搅局者，很多人既憎恨又崇拜，因为他们是那么聪明，对金融系统那么了解，操作是那么复杂和隐蔽。他们可真是金融天才呀！果真如此吗？

举个例子，社会上很多亡命之徒可以在瞬间杀死别人，你能说他们是武林高手吗？当然不能，因为他们之所以胜过别人，是基于社会上大部分人是善良的，社会秩序是好的，别人并没有防备。

金融界的搅局者和暗杀者差不多，躲在暗处，策划袭击，充其量是天才杀手。真正的天才应该是那些在长期商业活动中创造金融、创建金融秩序的人。

但是，这些搅局者确实精通金融，虽然没有创造性，却可以检查出金融的漏洞，并通过攻击发出警报，从而保证金融健康发展。其实金融界早就知道漏洞何在，只是不挨揍就没有动力去弥补它。从这个角度讲，这些搅局者又是当之无愧的“二流天才”。

金融学的漏洞

人们总是认为金融学充满神秘，对金融工作者崇拜不已。虽然对金融公式头昏脑胀，对金融的复杂敬而远之，但是相信，金融学一定是一门非常严密的科学，不应该存在漏洞。可是，怎么会屡次发生金融危机呢？

此前我们讨论过，金融学建立的假设前提是有很多。比如，人都是理性的，会为自己的行为负责，都会谋求长远发展；再比如，个人资金量在整个市场交易中所占份额很小，不会对价格起太大的影响作用；还比如，人不会做违法的事情……

建立在这些良好愿望基础上的金融系统，一定会存在漏洞，一旦遇到非常规的行为，比如违法，比如金融大鳄，比如利欲熏心、鼠目寸光的商人，就一定会受到冲击。

和社会发展一样，由于我们总是以人的常规行为来管理和判断社会的发展趋势，所以人们才把希特勒称为“疯子”。但实际上，这些搅局者从来没有背叛过自己的梦想，只是背叛了社会的愿望。

请记住，每一项公共政策的出台都建立在社会丑闻的基础之上。这些搅局者会不断增加金融系统的免疫力，也只有在此基础上，金融才能持续健康发展。因此，在任何时候我们都不能否定金融的正面力量。

金融有多重要

有一部分人总以自己懂得一点金融学而沾沾自喜、高高在上，好像金融成为了国家的命脉。真的是这样吗？

从刺激经济发展的角度，金融确实有加速社会生产的强大动力，发挥了巨大的作用。但是我们知道，金融学诞生之初就带着运行的漏洞，监管不力会造成极大的负面作用。而且，过度注重金融，忽略基础产业，这才是极大的错误。

真正最重要的是农业；人们不饿了才会去发展工业；工业发展了才需要销售途径，才有了商业；商业发达了才需要更多资金和更多形式的支持，因此才有了金融业。

离开了金融，无非是发展迟缓一些；离开服务业，我们的生活品质会下降；离开商业，我们会缺医少药，物资匮乏；离开了工业，人们会回到刀耕火种的贫困闭塞的时代；而离开了农业，人们会饿死，什么也谈不上了。

因此，经济学家把农业列为第一产业，把工业列为第二产业，把商业列为第三产业。在第三产业中又诞生了服务业，而金融业只是服务业的一个分支。这些产业擦起来就像一座宝塔，金融是塔顶。但是真正伟大的还是塔身和基座，失去了支撑的金融业，只是空中楼阁。

总之，高级产业促进基础产业的发展，而基础产业是高级产业的基石。

欧元能走多远

我们已经形成一种直觉，一个主权国家通常不会放弃自己的货币发行权。秦始皇使用战争暴力才统一了度量衡，使汇率问题2000多年都没有烦扰过中国人。

如今，世界上存在着数以百计的不同主权货币，货币超发问题和汇率问题，给国际贸易带来诸多的麻烦。难道解决这个问题，需要一次统一全球的世界大战吗？真是太可怕了。

2002年，欧盟各国同时放弃货币发行权，欧元正式流通。这是人类历史上第一次在众多的不同主权国家使用同一种“信用”货币。

它的发行好像颠覆了人们的传统理念，曾经让全世界欢欣鼓舞，认为统一世界货币的目标不远了。但是后来，希腊、西班牙等几个欧盟成员国发生了欧债危机，又使很多人对欧元的走势表示怀疑。到底欧元系统在什么地方出现问题了？

我们先看看“欧债”究竟是什么东西。欧债就是国债，在债券中我们讨论过，国债就是政府债，和老百姓没关系。老百姓去国外打工挣钱，养家糊口，也不至于去欠外债。

政府税收的钱不够花，财政出现了“赤字”，通过发行债券融资借钱花，就形成了国债。但是债务要还本付息，这钱还得从税收里出。如果政府不能及时调整税收、改革机构、削减开支，债务的雪球就会越滚越大。

那些不能促进国内科技、经济发展，导致税收不足的政府；国有机构臃肿，背负过多社会负担的政府；失去了货币发行权，无法靠增发货币弥补赤字的政府；私自向国外举债的政府，怎么可能不负债累累？因此，我们可以这样认为，欧债问题就出在某些欧盟国家政府的“执政能力”上。

有人问：一个幅员辽阔的主权国家，一定存在发达地区、欠发达地区。这些地方政府的执政能力也有差异，并且也会融资举债，为什么没有出现债务危机呢？

实际上，这些地方政府一定出现过债务危机，只是有人替他们及时弥补了。这个人是谁呢？中央政府。

暂且不说中央政府的货币发行权，单靠地方政府缴纳的中央税（在税收中我们讨论过），中央政府就有极其可观的可调配资金。因而，中央政府可以通过“财政拨款”或者“转移支付”等方式，给那些出现债务危机的地方政府以喘息之机，并有权要求地方政府限期调整工作部署。

国内地方政府的债务危机老百姓不易察觉，即便察觉也不会有太大意见。无论是中央政府支持，还是地方政府之间互相援助，发达地区的老百姓总认为那是同胞亲情，不会过于计较。

但是欧盟与幅员辽阔的主权国家不同，欧盟不能向成员国收税，因此也没有像样的共有资金可以调配，看着不景气的成员国政府也无能为力。成员国发行的债券要自己完全负责，每一张债券都是别人的投资。

再者，欧盟由许多主权国家组成，欧盟无权勒令成员国改变执政方式，提高效率。出现债务危机的成员国政府依然可以我行我素。

另外，欧盟主权国家之间必然有明显的利益分割，老百姓不但没有同胞亲情，相反还会有历史的仇恨。任何无偿援助或债务削减，都会招致非议。

难道说统一的货币和不统一的主权就永远也无法调和，欧元真的已经走到历史尽头了吗？不尽然。

刚才我们提到，出现债务危机是政府的事情，不关老百姓的事情。但是，如果欠发达国家政府想退出欧元区，重新印刷自己的货币，那可就真的触动了老百姓的“奶酪”了。

首先，老百姓更愿意使用信誉好、流通性强的欧元，不再愿意使用本国的货币。更重要的是，一旦重新使用本国货币，政府就可以通过增发货币弥补赤字，造成通货膨胀。

一个民选政府可能做到退出欧元区吗？欧元是在探索以和平的方式统一欧洲吗？或许，这也是欧盟核心成员国政府良苦用心

之所在。

欧元注定要磕磕绊绊前行，作为人类伟大的探索，它究竟能走多远，时间会告诉我们一切。

“边际”的概念

历史上有很多雷厉风行的改革总会引起社会的动荡，最终失败。其中一个很重要的原因就是伤及了某些利益集团的利益，换句话说，就是动了社会利益的“存量”。而成功的改革一般采用的是“新人新办法，老人老办法”，虽然会经过很长时间，但是没有动社会利益的存量，只是动了社会的“增量”。随着时间的流逝，存量会逐渐消失，而增量反映的是发展趋势。

现代经济学与古典经济学最大的差别就是主要研究“增量”。具体地说，就是研究每增加一个单位的因素所引起的相关变化。

在经济学中，人们把“增量”叫做“边际”。

边际研究的方法也很简单，用“相关事务变化的幅度”除以“变化因素的变化幅度”就可以了。

举几个例子就好理解了。

边际消费倾向

我们已经在“货币”篇“印钱的理由”里已经提到“边际消费倾向”，可以参阅。它是研究人们最后赚得的一元钱被花出去的可能性。经济学家发现：随着你收入的增加，所赚取的最后一元钱被花出去的倾向在降低。这就是“边际消费倾向递减规律”。

研究方法是：“花销的变化幅度”除以“收入增长的幅度”。

边际产量

人们总是说：人多了好干活。人多了，干活就一定多吗？效率就一定高吗？或许工作岗位不适合很多人干，人多了，会人浮于事。

还有，持续提高工人工资，他们的工作积极性就一定会持续上升吗？不一定，工人在富足的生活环境下，是否再涨一点工资就显得无关紧要了。

另外，延长劳动时间，就一定会提高产量吗？那可不一定，磨洋工的事情都会干。

影响产量的因素有很多，究竟哪种因素增加到什么程度，才能达到产量最高呢？

根据“边际”的概念，我们可以计算：每增加一个可变要素投入（比如增加一个人，或者增加一台机器，或者增加1元工资，或者延长1小时工作时间），所增加的产量。这就是“边际产量”。它达到峰值的时候，自然就是最佳投入量。

计算方法就是：“产量变化幅度”除以“影响因素变化幅度”。

边际成本

人们总是说：有规模才有效益。道理很简单，薄利多销嘛。果真如此吗？

如果你买了一台机器，只生产一件产品，它的成本最高。随着生产数量不断增加，每件产品的成本不断下降。但是到了这台机器额定生产量之后，如果再多生产一件产品，你就必须再买一台机器，这样，每件产品的成本就会陡然升高很多。

做生意就要精打细算，因此，监视每多生产一件产品其成本的变化显得十分重要。这就是“边际成本”。

怎样计算呢？就是用“成本变化幅度”除以“生产数量变化幅度”就可以了。

边际替代率

假如你去远足，口渴难耐，原本喝一瓶矿泉水就可以解渴，但是不巧，只有椰子。请问，你喝几个椰子才能解渴？有人说：3个椰子。OK，此时，对于这位朋友来说，3个椰子可以替代1瓶矿泉水，起到同样的作用。

“边际替代率”是指消费者每增加一个单位某种商品的消费数量，必须放弃另一种商品的消费数量。

计算方法就是：“一种商品的需求变化幅度”除以“另一种商品的需求变化幅度”。

边际效用

假如有一天你非常饥饿，别人给了你十张饼。你一定会狼吞虎咽地吃掉第一张，这是一张挽救生命的饼，缓解饥饿的效用太明显了；然后你又吃了第二张饼，这是一张美味的饼，缓解饥饿的效果也不错……当你吃到第五张饼的时候，这是一张可吃可不知的饼，对缓解饥饿没什么效用了……当你知道第十张饼的时候，这张饼可能是一张要命的饼！

大家发现了，同样的饼，但是每一张起到效用是不一样的。每增加一张饼所起到的效用称为“边际效用”，呈递减规律。

研究方法就是：“效用变化幅度”除以“因素变化幅度”。

边际效益

我想问大家一个问题：为什么商铺在快收摊子的时候，愿意低价销售？飞机在起飞前一天机票会打折？

有的朋友说：再不卖就没时间了，多赚一分是一分。他说对了一半，但是，这是一个混沌的概念，要想真切了解这些事情，就必须分析出售商品的“边际效益”。

做生意最需要解决的是“成本”问题，包括租金、水电费、工人工资、进货成本、运营成本等。这些成本需要分配到每一天，也就是说，每天卖够了成本之后，再卖出去的才是赢利。

每天清晨，商家面对着固有的成本犯难，所以他们寄希望于每一件产品，想尽快赚回成本。最初卖出去的每件产品的效益都是负值（效益 = 流水 - 成本），因为成本还没有回来，因此价格也不会很低。有朋友问，他们为什么不薄利多销呢？因为每天的客流量都差不多，薄利只会导致恶性竞争，最终使自己无法生存。

但是到了快收摊子的时候，成本已经赚够，销售的每件产品

的效益开始为正。说白了，就是挣的每一分钱都是利润，当然多多益善。因此，商家愿意降价吸引更多的顾客。

边际效益的计算方法是：“效益的变化幅度”除以“商品销售量的变化幅度”。

关于“边际”的概念还有很多，比如“边际税率”等。如果你有兴趣，自己也可以设计几个。

几种“弹性”

与“边际”概念一脉相承，经济学家用同样的方法对“任何两种社会现象”进行研究，于是我们开始听经济学家东一个“弹性”，西一条“曲线”地谈论社会现象。它们究竟是些什么玩意儿呢？

下面，我们介绍几种弹性和它们的应用。

需求与价格的关系——需求价格弹性

朋友们，市场营销一直对消费者心理进行研究，谁能告诉我需求与价格的关系？

有的朋友说，我们很早就知道：价格降低，需求增加；价格升高，需求下降。非常对！

比如一种十分美味的巧克力，价格比较贵。很多人做出规划，每个月拿出 200 元购买这种巧克力。假如巧克力降价一半，很多人预算可能不会改变，需求量可能会增加一倍。这种需求量变化幅度与价格变化幅度相等或相近的现象，经济学家称之为“单一弹性”。

又比如宝马汽车，虽然车很好，但是价格稍微超出了很多人的购车能力，因而社会需求量并不大。如果宝马车降价一点点，降到很多人的购车能力，需求会猛然增加。这种需求量的变化幅度高于价格变化幅度的现象，经济学家称之为“富有弹性”。

再比如电视机，如果电视机降价一点点，社会需求量也许不会有相应增加，因为大部分家庭都有电视机了。只有电视机进行大幅度降价时，人们才会去考虑更换一台更好的电视机，或者在厨房这种本来不太需要电视机的地方增加一台。这种需求量变化幅度小于价格变化幅度的现象，经济学家称之为“缺乏弹性”。

判断某种商品的需求、价格弹性，在商业和社会管理中具有重大意义。那么，怎么判断呢？

用“需求的变化幅度”除以“价格变化的幅度”就可以了。

当它等于1的时候，就是“单一弹性”；当它大于1的时候，就是“富有弹性”；当它小于1的时候，就是“缺乏弹性”。

问题出来了，如果它等于0，是什么意思呢？那就意味着：无论价格怎样变化，需求量也不会变化。有朋友问，真有这样的商品吗？有，比如在长期食品短缺时候，无论价格怎样变化，人每天必须摄入一定量的食物，借钱也要消费，否则就饿死了。

如果它等于 ∞ ，是什么意思呢？那就意味着：价格稍微变化一点点，需求就会发生巨大变化。真有这种商品吗？有，大部分集中在过时的、被替代性很强的商品。比如，某种不太知名的书包，由于质量、款式不是很吸引人，如果某一天当它突然涨价了，人们就会选择其他品牌的书包。

这就是被经济学家挂在嘴上的“需求价格弹性”。

供给与价格的关系——供给价格弹性

朋友们，谁能告诉我供给与价格的关系？

有朋友说：价格越高，生产者生产热情越高，供给越充足。非常对。

比如面包，生产方便，但是不宜存放，如果价格升高，生产商会只是试探性增加供给，随着价格不断升高，供给量也不断增加。这种供给量变化幅度与价格变化幅度相等或相近的现象，经济学家称之为“单一弹性”。

又比如投影仪，由于生产成本很高，只有管理、科技先进，成本控制好的企业才能生产。如果价格升高一些，很多厂家有利可图的时候，他们就会蜂拥投入生产，供给量会突然增多很高。这种供给量的变化幅度高于价格变化幅度的现象，经济学家称之为“富有弹性”。

再比如海鲜，海鲜的保鲜成本很高，而且在内地销售量不大，如果价格增加，但是利润空间不足以吸引供货商，供给量可能不会有显著提高。这种供给量变化幅度小于价格变化幅度的现象，经济学家称之为“缺乏弹性”。

判断某种商品的供给、价格弹性，在社会管理中具有重大意义。那么，怎么判断呢？

用“供给的变化幅度”除以“价格变化的幅度”就可以了。当它等于1的时候，就是“单一弹性”；当它大于1的时候，就是“富有弹性”；当它小于1的时候，就是“缺乏弹性”。

如果它等于0，是什么意思？那就意味着：无论价格怎样变化，供给量也不会变化。真有这样的商品吗？有，比如某种疾病的患病率很低，因而这种疾病的疫苗价格很高，但是制药厂仍然不愿意增加设备生产，因为销量不足以弥补成本。

如果它等于 ∞ ，是什么意思呢？那就意味着：价格稍微变化一点点，供给就会发生巨大变化。真有这种商品吗？有，比如一种生活常备的润喉片，销量非常大，如果价格增长一点点，就会带来巨大利润，当然会吸引众多厂商投资生产。

这就是被经济学家挂在嘴上的“供给价格弹性”。

怎样判断商品的互补与替代——需求交叉弹性

在商业投资中最讲究规避风险，规避风险的方法中有一种重要的方法就是投资于“互补产品”。所谓互补商品，就是此长彼消的两种商品。有人说，化工产品和电子产品是两种互补商品。真的如此吗？如果你为了保值，你真的敢购买这两类产品的股票做对冲吗？

有经济学家拿出了证据：当化工产品需求量下降，价格下降的时候，电子产品的需求量就会增加，价格会上涨；当化工产品需求量增加，价格上升的时候，电子产品的需求量就会下降，价格也会降低。

所谓“替代商品”，就是当一种商品紧俏、价格太高的时候，人们会选择另一种商品消费。猪肉是人们日常生活的必需品。当猪肉的价格上涨时候，会引起社会恐慌，错认为是通货膨胀。如果能找到替代品，或许能让政客们心里踏实一点。

而有人提出，鸡肉是猪肉的“替代商品”。你相信吗？也许

你根本不吃鸡，但是社会上大多人的口味和你不同。经济学家告诉你：猪肉价格会周期性波动，每当猪肉涨价，销量下滑的时候，鸡肉的销量就会增加，价格也会略涨；当猪肉降价，销量上升的时候，鸡肉的销量下降，价格也会下调。

了解商品之间的关系，尤其是互补和替代的关系十分重要。可是经济学家是凭直觉判断，还是有办法科学判断呢？

当然是有科学方法判断。根据刚才他们的叙述，判断一种商品是否是目标产品的互补品或者替代品，只需用“一种商品需求量的变动幅度”除以“另一种商品的价格变动幅度”就可以判断了。

如果它小于 0，表明这两种商品的价格总是反向变动，是“互补商品”，并且数值越小，互补性越强；如果它大于 0，表明这两种商品的价格总是同向变动，是“替代商品”，并且数值越大，替代性越强；如果它等于 0，表明一种商品无论涨价还是降价，而另一种商品的价格总是都无动于衷，它们是“不相关商品”。

这就是“需求交叉弹性”。

奢侈品、必需品和劣等品的判断——需求收入弹性

朋友们，谁能给我举个奢侈品的例子？工薪阶层的朋友说：宝马车。但是有钱的朋友说：宝马车属于必需品呀！工薪阶层的朋友说：十来万元的车才是必需品；当老板的朋友说：十来万元的车是劣等品；蚁族的朋友说：别吵了，汽车都是奢侈品，油盐酱醋才是必需品。

可见，不同的人对于奢侈品、必需品和劣等品有着不同的判断。判断的不同主要来源于收入差距，这必然涉及税收问题和社会管理问题，因此，科学判断意义重大。

首先，奢侈品、必需品和劣等品的判断不是以个人的经济条件确定的，而是由社会大多数人的需求量和收入变化之间的关系确定的。

什么东西大家都想要？当然是又好用、又能挣面子的好东西

西。比如宝马车，很多人买不起。但是当收入增加，购买力接近购置宝马的时候，很多人就会借钱或贷款购买。这种需求变化幅度超出收入变化幅度的商品，被称之为“奢侈品”。

又比如一种味道很好的调味品。一般家庭使用比它低一个档次的调味品，而收入提高之后，有的家庭可能会选择它，而有的家庭可能仍然习惯于使用原来的调味品。这种需求变化幅度不超过收入变化幅度的商品，被称为“必需品”。

再比如一种热水器，很便宜，但是毛病很多。大部分家庭出于经济收入低的原因仍然选择使用。但是家庭收入增加之后，更倾向于购买质量更好的热水器，而原来的那种便宜货的销量就会下降。这种需求变化方向和收入变化方向相反的商品，被称为“劣等品”。

那么，我们怎样用科学的方法来判断呢？根据刚才我们讨论的方法，只需要用“需求量变化幅度”除以“收入变化幅度”就可以了。如果它大于1，说明是奢侈品；如果它介于0和1之间，就是“必需品”；如果它小于0，说明是“劣等品”。

这就是“需求收入弹性”。

总之，弹性你想要多少有多少，有兴趣的朋友可以试着自己创造几种弹性。

有朋友问，你有必要向我们这些非专业的人介绍弹性吗？按说没有必要，但是很多经济学家满嘴的“弹性”，如果你不了解，就会产生神秘感和自卑感，因为人们总是对不了解的事物充满敬畏。

弹性只是经济现象的数学表现形式。如果你不了解这些，依然不会影响你的判断，因为你已经拥有足够的生活常识。但是如果你了解一些，会更加自信，对经济现象会了解得更加系统，更加透彻。



- 货币——“富二代”的双刃剑；
- 货币发行权——财富大盗的“暗器”；
- 国际贸易——强国的游戏；
- 汇率——一把斧头两只羊的游戏；
- 商业银行——让你不再抱着枪睡觉；
- 股票——造梦工厂；
- 债券——只服务于利益的伟大纸片；
- 期货——我拿今生赌明天；
- 期权——跟着感觉走；
- 投资银行——让你合法地疯狂赚钱；
- 税收——并非宏观调控的灵丹妙药；
- 保险——做“上帝”，并不那么轻松……

你的第一本经济入门书，
看透经济现象背后的神奇与险恶，
让你的生活不再雾里看花，
持家治国看天下，轻松享受“小时代”！

上架建议 经济随笔/投资

ISBN 978-7-5136-2675-0



9 787513 626750 >

定价：38.00元